



Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap
Institutionen för ekonomi

Lantbrukarens inställning och medvetenhet kring prissäkring

Farmers' Attitudes and Awareness of Price Hedging

Jenny Wilhelmsson

Lantbrukarens inställning och medvetenhet kring prissäkring

Farmers' Attitudes and Awareness of Price Hedging

Jenny Wilhelmsson

Handledare: Hans Andersson, Sveriges lantbruksuniversitet,
Institutionen för ekonomi

Examinator: Helena Hansson, Sveriges lantbruksuniversitet,
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 30 hp

Nivå och fördjupning: Avancerad D

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi D

Kurskod: EX0539

Program/utbildning: Ekonomiprogrammet med naturresursinriktning

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2010

Serienamn: Examensarbete

Nr: 580

ISSN 1401-4084

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Riskhantering, beslutsprocesser, beteende, företagsstyrning, prissäkring



Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap
Institutionen för ekonomi

Förord

Idén att skriva examensarbete på temat prissäkring föddes under min studietid på Purdue University i USA. Under min vistelse i USA läste jag en rad kurser om just prissäkring. Då prissäkring är utbrett i USA fick jag lära mig allt från olika strategier till teknisk analys vilket jag tyckte var mycket intressant. Det var mot slutet av min tid i USA som jag började fundera på det kommande examensarbetet och jag tyckte det skulle vara väldigt intressant att få omsätta en del av de kunskaper jag fått inom prissäkring. Efter diskussioner med Hans Andersson på institutionen för ekonomi kontaktade jag Göran Karlsson och Axel Walle på Lantmännen för att se om det fanns möjlighet att göra ett examensarbete för Lantmännen på just temat prissäkring.

Jag vill därför börja med att tacka Göran Karlsson och Axel Walle på Lantmännen för att ni gav mig möjligheten att göra detta examensarbete. Ett speciellt tack till Axel Walle för all information och data som skickats till mig. Vidare vill jag tacka de lantbrukare som ställde upp på intervjuer för det varma mottagande jag fick under mina besök och för att ni så öppet svarade på alla mina frågor. Jag har haft mycket intressanta och givande diskussioner med er. Ett stort tack vill jag även rikta till familj och vänner som ställt upp och stöttat och peppat mig i såväl medgång som motgång. Slutligen vill jag tacka min handledare Hans Andersson för det engagemang du visat samt för den vägledning jag fått under arbetets gång.

Uppsala, januari 2010

Jenny Wilhelmsson

Abstract

Among farmers in Sweden hedging of product prices is a relatively new way of thinking. A deregulated market and a more volatile price picture are consequences of the free market and the movements towards globalization. The effects of globalization are largely a demand- and supply driven market. These factors give the farmers incentives to stay informed and to act on their own in order to manage their price risk exposure.

The overall purpose with this study is to analyze the farmers' attitudes and awareness of price hedging and to examine what type of decision processes that characterize hedging decisions.

The study covers the period 2006 until 2008 and the crops oil seeds, barley (malt), milling wheat, feed wheat, oats and feed oats. To collect the information needed about farmers' attitudes towards price hedging, price risk management and the process behind a decision 13 in-depth interviews were carried out. During these interviews information about actual hedging decisions and their results were collected as well. The actual results were compared with a tentative optimal full information perfect foresight scenario.

The study shows that farmers' way of dealing with a hedging decision mainly depends on if they are considered as analytical or intuitive individuals. Most of the farmers describe themselves as intuitive. However, this study establishes the fact that the larger the farm/ company the more analytical ability is required to make well grounded decisions and to be able to develop the company.

The farmers' attitudes towards price hedging are mainly positive but the way of thinking around price hedging decisions is considered as new and relatively difficult. To be able to use the available hedging tools in the best possible way many farmers want more information and education in order to manage their future price risk exposure.

A comparison between the actual hedging decisions and the optimal scenario establishes that farmers in this study on average perform 14,59 % less well than the optimal scenario. This result shows how difficult it is to interpret market signals, the unpredictability of the market and how hard it is to actually know when it is the right time to establish a price hedge.

Key terms: Price risk management, decision processes, behavior, farm management, hedging

Sammanfattning

Bland lantbrukare i Sverige är utbredningen av prissäkring ännu begränsad och detta mer prisriskmedvetna tankesätt anses som en relativt ny företeelse. En avreglerad marknad, och därmed en rörligare prisbild, ger större incitament för lantbrukaren att hålla sig informerad och att själv agera under rådande marknadsförhållanden. En pågående globalisering inom handeln med jordbruksprodukter medför att priset i större utsträckning bestäms av utbuds- och efterfrågeförhållandena på marknaden.

Syftet med studien är att analysera lantbrukarens inställning och attityd till prissäkring samt att studera hur beslutsprocessen avseende ett prissäkringsbeslut går till.

Studien omfattar åren 2006 till 2008 och grödorna oljeväxter, malkorn, kvarnvet, fodervete, grynshavre och foderhavre. För att samla information om lantbrukarnas inställning till prissäkring och riskhantering samt den process som föregår ett prissäkringsbeslut genomfördes 13 djupintervjuer med lantbrukare. Under intervjuerna inhämtades även data om vilka faktiska prissäkringar som genomförts under 2006 – 2008 samt utfallet av dessa. Det faktiska resultat som uppnått jämförs med ett fiktivt optimalt scenario.

Studien visar att lantbrukarnas angreppssätt vad gäller ett prissäkringsproblem till största delen beror på om lantbrukaren är av en analytisk eller intuitiv karaktär. De flesta lantbrukare beskriver ett mer intuitivt sätt att fatta beslut och driva verksamhet. Det kan konstateras i studien att ju mer omfattande företag desto högre grad av analytisk förmåga krävs för att kunna fatta välgrundade beslut och för att kunna utveckla företaget.

Lantbrukarnas inställning gentemot prissäkring är positiv. De anser dock att tankegångarna kring prissäkring är nya och till viss del svårbegripliga. För att kunna utnyttja de tillgängliga prissäkringsverktygen på ett optimalt sätt efterlyser lantbrukare mer information och utbildning för att på bästa sätt klara av framtidens utmaningar vad gäller prisriskexponering.

Jämförelsen mellan det faktiskt uppnådda resultatet vad gäller genomförda prissäkringsbeslut och ett fiktivt optimalt scenario visar att lantbrukarna i genomsnitt presterar 14,59 % sämre än det optimala utfallet. Resultatet visar de svårigheter som finns i att tyda marknadssignaler, den oförutsägbart som råder på marknaden samt hur svårt det är att veta när den rätta tidpunkten för prissäkring infaller.

Nyckelord: Riskhantering, beslutsprocesser, beteende, företagsstyrning, prissäkring

Innehållsförteckning

1	INLEDNING	1
1.1	BAKGRUND	3
1.1.1	Prissäkring idag	3
1.1.2	Den europeiska marknaden	3
1.1.3	Den svenska spannmålsmarknaden	4
1.1.4	Tillgängliga prissäkringsverktyg	4
1.2	PROBLEMFORMULERING	6
1.3	SYFTE	7
1.4	AVGRÄNSNINGAR	7
1.5	STUDIENS UPPLÄGG	7
2	LITTERATURSTUDIE	8
2.1	BESLUTSPROCESSER	8
2.2	PRISSÄKRING OCH RISKHANTERING	9
2.3	SAMMANFATTNING LITTERATURSTUDIE	12
3	TEORETISK REFERENS RAM	13
3.1	BESLUTSPROCESSER	13
3.1.1	Analytiska beslut	15
3.1.2	Intuitiva beslut	15
3.2	FÖRVÄNTAD NYTTOTEORI	16
3.2.1	Risk	17
3.3	PORTFÖLJTEORI – OPTIMAL PRISSÄKRING	18
3.4	MODELL	22
3.5	HYPOTESER	24
4	GENOMFÖRANDE OCH METOD	25
4.1	KVALITATIV METOD - DJUPINTERVJUER	25
4.2	DEN KVALITATIVA INTERVJUN	25
5	EMPIRISK DATA	28
5.1	FALLGÅRDAR	28
5.2	RESULTAT FRÅN DEN KVALITATIVA UNDERSÖKNINGEN	30
5.2.1	Personliga egenskaper	30
5.2.2	Gårdsrelaterade faktorer	31
5.2.3	Ekonomiska faktorer	33
5.2.4	Extern information	35
5.2.5	Attityd till risk	37
5.2.6	Mål	38
5.2.7	Planeringsprocessen	39
5.2.8	Beslutsprocessen	39
5.2.9	Säsongvariation	40
5.2.10	Faktorer som påverkar ett beslut	40
5.2.11	Syfte och inställning till prissäkring	41
5.2.12	Prissäkring mot derivatmarknaden	41
5.3	FAKTISKA PRISSÄKRINGAR	42
5.4	SAMMANFATTNING RESULTAT	45
6	ANALYS OCH DISKUSSION	47
6.1	PERSONLIGA EGENSKAPER	47
6.2	MÅL	48
6.3	GÅRDSRELATERADE FAKTORER	49
6.4	EKONOMISKA FAKTORER	49
6.5	EXTERN INFORMATION	50
6.6	FÖRVÄNTNINGAR	50
6.7	ATTITYD TILL PRISSÄKRING OCH FAKTISKA PRISSÄKRINGAR	51

7	SLUTSATSER.....	53
7.1	FRAMTIDA STUDIER INOM ÄMNET	54
	REFERENSER.....	55
	<i>Litteratur och publikationer.....</i>	<i>55</i>
	<i>Tidningsartiklar.....</i>	<i>57</i>
	<i>Internet</i>	<i>57</i>
	<i>Personliga meddelande</i>	<i>58</i>
	BILAGA 1 INTERVJUGUIDE	59
	BILAGA 2 FÖLJEBREV/ENKÄT	61

Innehållsförteckning för figurer och tabeller

Figurer

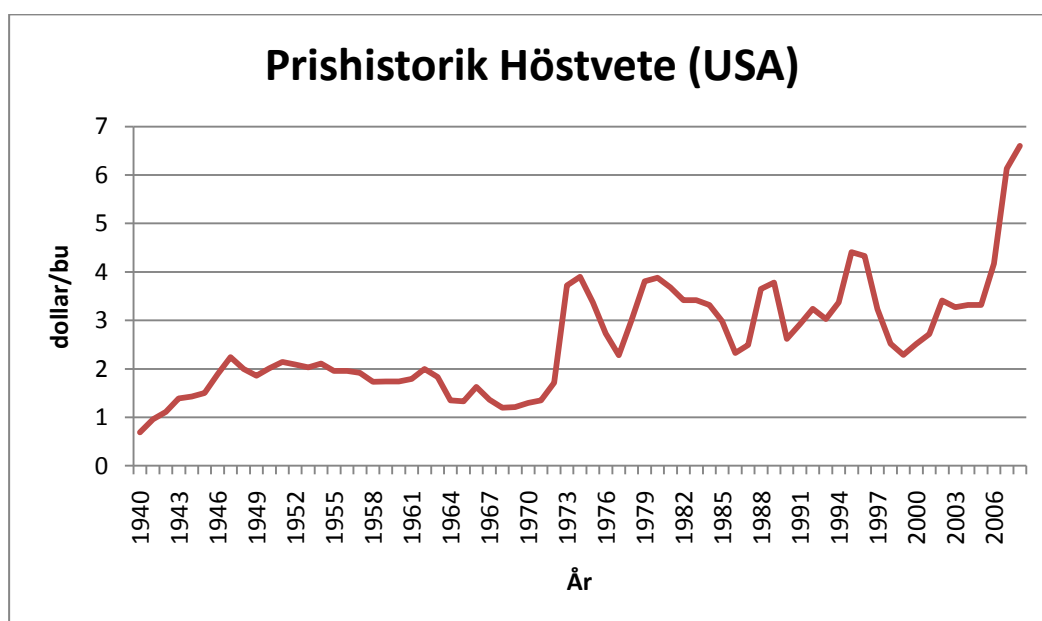
<i>Figur 1: Historiska amerikanska priser för höstveten enligt USDA.....</i>	<i>1</i>
<i>Figur 2: Spotprisdata från Lantmännen</i>	<i>2</i>
<i>Figur 3: Faser i en beslutsprocess.....</i>	<i>13</i>
<i>Figur 4: Beslutsmatris.....</i>	<i>14</i>
<i>Figur 5: Nyttomaximering givet en budgetrestriktion</i>	<i>16</i>
<i>Figur 6: Riskattityder.....</i>	<i>18</i>
<i>Figur 7: Riskreduktion vid diversifiering.....</i>	<i>19</i>
<i>Figur 8: Korrelationskoefficientens påverkan på förväntad avkastning</i>	<i>20</i>
<i>Figur 9: Beslutsmodell.....</i>	<i>23</i>
<i>Figur 10: Utbildningsform.....</i>	<i>30</i>
<i>Figur 11: Fördelning av driftsgrenar</i>	<i>31</i>
<i>Figur 12: Antal uppköpare.....</i>	<i>32</i>
<i>Figur 13: Använda prissäkringsverktyg.....</i>	<i>33</i>
<i>Figur 14: Sammanställning över hur mycket tid som läggs på informationsinhämtande</i>	<i>35</i>
<i>Figur 15: Använda källor.....</i>	<i>36</i>
<i>Figur 16: Sammanställning över extern rådgivning.....</i>	<i>36</i>
<i>Figur 17: Föredragen prissäkringstidpunkt</i>	<i>40</i>
<i>Figur 18: Lantbruksföretagens uppnådda resultat i monetära värden</i>	<i>43</i>
<i>Figur 19: Total produktion för avsalu samt prissäkrad kvantitet.....</i>	<i>43</i>
<i>Figur 20: Andel säkrad skörd samt procentuell differens</i>	<i>44</i>
<i>Figur 21: Procentuell differens på årsbasis</i>	<i>44</i>

Tabeller

<i>Tabell 1: Inköphistorik Lantmännen</i>	<i>4</i>
<i>Tabell 2: Sammanställning av litteraturstudien.....</i>	<i>12</i>
<i>Tabell 3: Genomsnittlig skördenivå på respektive fallgård under åren 2006-2008.....</i>	<i>32</i>
<i>Tabell 4: Sammanställning av ekonomiska faktorer</i>	<i>34</i>
<i>Tabell 5: Lantbrukarnas riskbenägenhet och erfarenhet.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabell 6: Jämförelse av karaktärsdragen intuitiv och analytisk.....</i>	<i>47</i>

1 Inledning

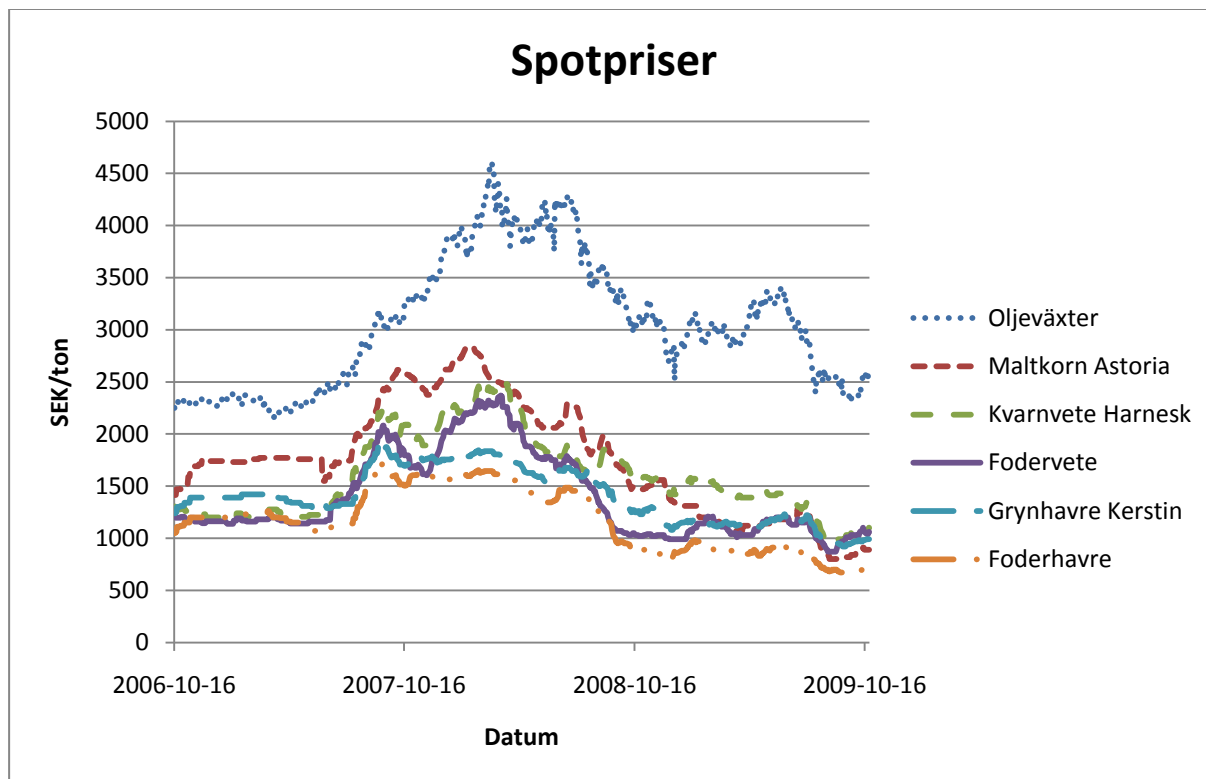
Dagens volatila spannmålsmarknad gör prissäkring högtintressant (www, atl 1, 2008). Volatiliteten var nio gånger högre 2007 jämfört med 2005 vilket medför att variationer i intäkten till mycket större del beror på priset än på skördevariationen. I dagens läge beror 69 % av intäktsrisken på prisvariationer (www, atl 1, 2008). Under odlingssäsongen 2008-2009 har endast 15 % av Sveriges lantbrukare prissäkrat, detta trots sjunkande priser under hela 2009 (ATL, 2009). I figur 1 visas historisk prisdata för höstveten enligt USDA (United States Department of Agriculture). Prisserien sträcker sig från 1940 till 2008 och speglar prisrörelserna under de senaste 70 åren (www, USDA – NASS, 2010).



Figur 1. Historiska amerikanska priser för höstveten enligt USDA (www, USDA - NASS, 2010).

Det finns flera orsaker till att prissäkra (Mills, 2003). Prissäkring används för att fastställa en eventuell vinst eller för att minimera förluster. Även för att säkerställa att företaget är skyddat mot drastiska förändringar på marknaden och för att se till att kassaflödet är jämt. Prissäkring används också för att undvika orosmoment som prisförändringar och dyl. medför. Prissäkring gör det möjligt för lantbrukaren att fokusera på andra moment såsom själva produktionen. Med prissäkring försvinner dock inte all risk, produktionsrisken är fortfarande kvar och även prisfluktuationer vad gäller insatsvaror. Det finns även en risk i att prissäkringen inte alltid fungerar som förväntat. Detta kan bero på att lantbruket har blivit mer globalt och därmed sårbart för världshändelser såsom väderproblem, sjukdomsutbrott och politiska förändringar. Trots prissäkring finns produktionsrisken fortfarande kvar och missväxt eller andra okontrollerbara faktorer kan påverka de förutbestämda leveranserna. Teknologiska förändringar såsom nyutvecklade och förbättrade grödor och effektiviteten inom produktionen kan snabbt förändra prisbilden men också nya användningsområden såsom etanol påverkar efterfrågan. Dessa faktorer gör att volatiliteten ökar då den fria marknaden ständigt försöker anpassa sig till nya förutsättningar och förväntningar om vad som komma skall.

Denna studie berör de nämnda grödorna i figur 2 under åren 2006-2008 . Figur 2 visar Lantmännens spotpriser för dessa år (*Pers.med. Walle 1. 2009*). Grafen illustrerar de skiftningar som varit aktuella under dessa år och som svenska lantbrukare varit tvungna att på något sätt hantera.



Figur 2. Spotprisdata från Lantmännen (*Pers.med. Walle, 1. 2009*).

Lantbrukare är idag utsatta vad gäller prisvolatilitet. För att reducera denna exponering har flertalet regeringar världen över försökt att flertalet gånger garantera ett lägsta pris för grödorna (Varangis *et al*, 2003). I samtliga fall när olika regeringar har försökt att separera det inhemska marknadspriset från det internationella har det visat sig vara finansiellt ohållbart. Inhemsk politik vad gäller prissättning är en bidragande orsak till den volatilitet som vi ser på världsmarknaden (Sarris & Freebairn, 1983). Inhemska prisstödjande åtgärder tenderar att öka den inhemska produktionen. Om den inhemska efterfrågan är densamma kommer landet att exportera överskottet vilket leder till ett större utbud på världsmarknaden och därmed ett lägre världsmarknadspris. Inhemska lagar tenderar att följa samma mönster. Lagar som är ämnade att stabilisera inhemska priser kommer att orsaka instabilitet på världsmarknaden. Studien av Sarris & Freebairn (1983) visade att det dåvarande världsmarknadspriset på vete var ca 11 % lägre och att volatiliteten var 35,3 % högre än vad som hade uppmätts i avsaknad av alla inhemska restriktioner vad gäller lantbruket. EU och USA anses vara de största handelsblocken som med inhemsk politik påverkar världsmarknadspriset. Den risken som lantbruket är förenad med då den fria marknaden råder måste därför på något sätt hanteras då utvecklingen går mot en allt friare marknad.

1.1 Bakgrund

I det första kapitlet ges en djupare inblick i ämnet samt en beskrivning av de aktuella förhållandena. Vidare återfinns problemformulering, syfte och avgränsningar. Kapitlet avslutas med en överblick av dispositionen.

1.1.1 Prissäkring idag

Bland lantbrukare i Sverige är utbredningen av prissäkring ännu begränsad (SJV, Rapport 2008:1). En avreglerad marknad och därmed en rörligare prisbild ger större incitament för lantbrukaren att hålla sig informerad och att själv agera under rådande marknadsförhållande. På en mer avreglerad marknad finns en rad verktyg att använda sig av, som främst utvecklats på andra platser i världen där en fri marknad fått råda under en längre tid, då framförallt USA. Prissäkringsstrategier liknande dem som tillämpas i t.ex. USA tillämpas även alltmer av svenska lantbrukare och därmed efterfrågas också mer information om dessa.

1.1.2 Den europeiska marknaden

Marknaden för spannmåls- och oljeväxtprodukter avregleras steg för steg inom Europa vilket medför en ökad prisrisk för Europas lantbrukare (SJV, Rapport 2008:1). Med detta ökar också behovet av information och kunskap kring prissäkring eftersom lantbrukaren då i större grad exponeras för risk. Lantbrukare inom EU (Europeiska unionen) får idag ett stöd från EU, det så kallade gårdsstödet (www, EU-kommissionen, 2010). Gårdsstödet är inte bundet till några särskilda produktioner utan lantbrukaren får stödet om denne redovisar att den ägda marken brukas. Det finns en rad krav som lantbrukaren måste uppfylla för att få gårdsstödet, t.ex. miljökrav, krav på djur- och folkhälsa m.m. Fortfarande är dock den europeiska marknaden betydligt mer reglerad än t.ex. den amerikanska (SJV, Rapport 2008:1). Inom Europa påverkas oljeväxter i störst utsträckning av världsmarknadspriset. EU:s politik kring oljeväxter omfattar till skillnad från spannmål inte exportbidrag eller interventionsköp även tullarna är mycket lägre för oljeväxter än spannmål. Dock saknar Europa en gemensam spannmålsbörs. I Europa är det idag NYSE Euronext som tillhandahåller futureskontrakt (www, Euronext. 2009). Euronext med futures och optionsmarknader finns i Amsterdam, Bryssel, Lissabon, London (Liffe) och Paris (Matif). De kontrakt som finns tillgängliga är kakao, kaffe, vitt socker, fodervete, kvarnvet, raps och majs.

Inom EU finns idag en gemensam jordbrukspolitik, den så kallade CAP (Common Agricultural Policy) (www, EU-kommissionen, 2010). EU:s mål med den gemensamma jordbrukspolitiken är:

- Höja effektiviteten inom lantbruket
- Garantera en skälig levnadsstandard för Europas lantbrukare
- Stabilisera marknaden för jordbruksprodukter
- Trygga försörjningen av jordbruksprodukter
- För konsumenterna garantera en tillgång på jordbruksprodukter till rimliga priser.

EU är en stor aktör på världsmarknaden vad gäller jordbruksprodukter (www, EU-kommissionen, 2010). EU producerar en mängd olika jordbruksprodukter vilket har lett till att EU 2006 var världens näst största exportör av jordbruksprodukter. På importsidan är EU största aktören där den enskilt största produktgruppen är ätbara frukter. Ca 18 % av importen utgörs av ätbara frukter. På exportsidan är den enskilt största gruppen drycker, sprit och vinäger. Denna grupp utgör 21,8 % av exporten. Vad gäller spannmål utgör den 5,5 % av exporten och 3,3 % av importen.

Den aktuella inriktningen på jordbrukspolitiken följer det strategiska målet: ”ett jordbruk som är konkurrenskraftigt på världsmarknaden, med mycket stränga normer för miljö, livsmedelssäkerhet och djurskydd, inom ramen för en hållbar och dynamisk landsbygdsekonomi” (www, EU-kommissionen, 2010).

1.1.3 Den svenska spannmålsmarknaden

2008 uppgick den svenska åkerarealen till totalt 2 631 500 hektar (www, SCB, 2009) varav 1 091 219 hektar utgjorde spannmål och 90 855 hektar oljeväxter (SJV, JO 29, 2008). Total skörd av spannmål 2008 var ca 5,5 miljoner ton, 2009 beräknas skörden till 5,4 miljoner ton.

Ca 60 % av all spannmål i Sverige handlas via Lantmännen. Resterande del handlas genom privata aktörer och branschföreningar där Svenska Foder är den största (Näslund, 2008). I tabell 1 visas leveransstatistik från Lantmännen.

	Offert	Pool	Spontan	Spotpris	Termin
2006	28 %	25 %	7 %	13 %	27 %
2007	17 %	27 %	15 %	13 %	28 %
2008	15 %	36 %	26 %	3 %	20 %

Tabell 1. Inköphistorik, Lantmännen. (Pers. med. Walle, 2. 2009)¹

Terminshandeln i Sverige är idag begränsad (SJV, Rapport 2008:1). I Sverige finns det två huvudkanaler för prissäkring. Den ena är att i rollen som producent prissäkra sin skörd genom en mäklare t.ex. Lantmännen eller Svenska Foder. Detta är det absolut vanligaste sättet att prissäkra spannmål och oljeväxter. Den andra kanalen är idag endast aktuell hos Handelsbanken. Handelsbanken har lanserat ett elektroniskt terminshandelssystem som gör det möjligt för kunder att själv prissäkra via internet.

1.1.4 Tillgängliga prissäkringsverktyg

Poolavtal

Vid försäljning av spannmål till poolpris tecknas avtal om en viss kvantitet (www, Lantmännen, 2009). Det slutgiltiga priset grundar sig på samtliga affärer gjorda under respektive poolperiod. Pool 1 avser leverans i juli till mitten av oktober dvs. skördeperioden (Näslund 2008). Pool 2 avser leverans från mitten av oktober till slutet av mars. Vid leverans sker en delbetalning inom trettio dagar och den slutliga betalningen sker vid slutet av varje poolperiod.

Spotpris

Spotpriset är det aktuella marknadspriset (www, Lantmännen, 2009). Leverans ska ske inom två månader efter orderteckningen och betalning sker inom trettio dagar efter leverans till det pris som gällde på orderdagen.

Spontanleverans

Spontanleverans sker när inget avtal är tecknat och leverans sker helt på lantbrukarens villkor (www, Lantmännen, 2009).

¹ Statistik med start 2006-10-16

Terminskontrakt/Forwardkontrakt/Fastpriskontrakt

Ett terminskontrakt innebär att lantbrukaren förbinder sig att leverera en särskild vara till ett förutbestämt pris (www, Lantmännen, 2009). Aktören är skyldig att ta emot varan såvida den levereras inom rätt tidsperiod, vilket är odlarens ansvar. Lantmännen avräknar sedan enligt det avtalade priset och därmed övertar Lantmännen odlarens prisrisk. Lantmännen i sin tur säkrar priset genom en börsaffär eller en fysisk affär med slutkund.

Optionsavtal

Optionsavtal lanserades i Sverige av Lantmännen under sommaren 2009 (www, Lantmännen, 1. 2009). Ett optionsavtal fungerar som ett terminsavtal men innehåller en möjlighet att ta del av en eventuell prisstegring. En avgift tas ut för denna optionsmöjlighet. Slutpriset kan av lantbrukaren låsas närsomhelst mellan avtalsdag och sista noteringsdag om prisnivån är tilltalande. Skulle priset efter avtalsteckning falla till en lägre nivå jämfört med utgångsdatum är det det förutbestämda lägsta priset som gäller. I dagsläget är det endast möjligt att teckna optionsavtal för oljeväxter men optionsavtalen kommer att utökas till att även gälla kvarnvet.

En option innebär rätten men inte skyldigheten att köpa eller sälja till ett specificerat pris under en särskild tidsperiod (Fleisher, 1990). Det är viktigt att notera skillnaden mellan futures och optioner. Ett futureskontrakt innebär en skyldighet att fullfölja kontraktet såvida det inte köps (säljs) tillbaka. Detta är alltså inte fallet med optioner, vilket endast innebär en rättighet att köpa eller sälja till det bestämda priset på det underliggande futureskontraktet. Det finns två typer av optioner som fungerar på parallella marknader, call och put optioner. En call option innebär rättigheten att köpa och en put option innebär rättigheten att sälja.

Om optionen ska utnyttjas eller inte beror på förhållandet mellan det lokala priset, priset på aktuellt futurespris och optionens strike price² (Fleisher, 1990). Om det lokala priset, justerat för basis³, är högre än optionens strike price är det möjligt att sälja grödan lokalt och låta optionsavtalet gå ut. Den enda kostnad detta innebär är den ursprungliga premium som betalades för rätten att inneha optionen. Ett andra alternativ är att låta optionsavtalet löpa ut och inte leverera varan, detta kan vara aktuellt i samband med missväxt. Den enda kostanden i detta fall är optionens premium. Ett tredje alternativ är att utnyttja det underliggande futureskontraktet. Detta är aktuellt om den lokala marknaden vid leveranstillfället är sämre än optionens strike price. I detta fall utnyttjas optionen och det underliggande futureskontraktet med de skyldigheter som ett futureskontrakt innebär. För att det ska vara värt att utnyttja en put option måste strike price vara över futures priset och det motsatta gäller för call optioner. En option ger således en trygghet i att ett lägsta (högsta) pris är satt men om marknadsförhållandena skulle förbättras innebär en option ingen skyldighet att fullfölja kontraktet.

² Värdet på det underliggande futureskontraktet

³ Skillnaden i pris mellan det lokala priset och futurespriset

1.2 Problemformulering

Lantbrukare har idag tillgång till flertalet verktyg för att reducera sin riskexponering men det finns väldigt lite empirisk data på varför lantbrukaren väljer en speciell kombination av verktyg (Fleisher, 1990). Grundläggande teori kan hjälpa oss förstå effekten av ett speciellt riskhanteringsverktyg samt vilka effekter det får för företaget. Men empirisk fakta behövs för att förstå varför och hur verktygen används samt vilka kritiska faktorer som fungerar som incitament för ett anammande av en strategi och vilka som inte gör det.

I Sverige finns flera riskhanteringsverktyg som lantbrukaren kan använda sig av (SJV, Rapport 2008:1). Lantbrukare kan idag prissäkra hos Lantmännen, Svenska Foder, vissa Lagerhusföreningar samt flera privata handlare. Handelsbanken har som enda bank introducerat ett elektroniskt system för terminshandel för att lättare kunna hantera risk.

Användningen av prissäkring bland svenska lantbrukare är trots en volatil marknad begränsad (SJV, Rapport 2008:1). Bland svenska lantbrukare anses detta nya mer prisriskmedvetna tankesätt relativt nytt. Den globalisering som pågår inom handeln med jordbruksprodukter medför att priset bestäms av utbuds- och efterfrågeförhållandena på marknaden. En fri marknad kräver att lantbrukaren själv är informerad om marknadsutvecklingen då det slutliga resultatet i hög grad beror på de priser som denne kunnat köpa och sälja varor till. Många lantbrukare har tidigare förlitat sig på staten eller EU då dessa tidigare i stor grad påverkade marknaden genom regleringar varför marknaden blev relativt förutsägbar. Detta är inte längre aktuellt och lantbrukarna ställs nu inför en betydligt mer volatil marknad som är svår att förutspå. Denna utveckling har ökat behovet och därmed efterfrågan på de marknadsinstrument, främst utvecklade i USA, som gör det möjligt att till viss del hantera denna relativt nya typ av risk som Sveriges lantbrukare ställs inför.

Dagens svängningar på marknaden kräver en tydligare prissäkringsstrategi från lantbrukarens sida. Lantbrukaren behöver i större utsträckning vara informerad och uppdaterad gällande händelser på världsmarknaden och öppna för marknadssignaler för att kunna hantera denna relativt nya riskexponering (www, atl 2, 2009). Svenska lantbrukare kommer troligen bli tvungna att prissäkra för att inte tappa konkurrenskraft när resten av Europa försöker lära sig att prissäkra. Men i hur stor utsträckning är den svenska lantbrukaren medveten om de hjälpmedel som finns och hur ställer sig denne till dessa riskhanteringsverktyg? Hur ser processen mot ett prissäkringsbeslut ut?

Studien är riktad dels till svenska lantbrukare för att öka deras medvetenhet om vikten att inneha en riskhanteringsstrategi men även till företag som erbjuder tjänsten att prissäkra lantbruksprodukter. Dessa företag kan främst ha nytta av detta arbete då det förmedlar lantbrukarnas attityder och tankar kring prissäkring samt vilken typ av information som lantbrukarna efterfrågar.

1.3 Syfte

Syftet med denna studie är att analysera lantbrukarens inställning och attityd till prissäkring samt att utreda hur beslutsprocessen runt ett prissäkringsbeslut går till.

Mer detaljerat ämnar jag undersöka:

- 1) Vilken strategi beträffande prissäkring lantbrukaren valt och varför.
- 2) Det faktiska utfallet av den valda strategin och ställt i relation till ett fiktivt optimalt utfall
- 3) Bakgrunden till varför ett specifikt prissäkringsbeslut tagits och vilka faktorer som anses viktiga i samband med ett beslut
- 4) Lantbrukarens inställning till risk och hur de hanterar denna

1.4 Avgränsningar

Då prissäkring främst omfattar spannmål och oljeväxter behandlar denna studie enbart dessa grödor. De lantbrukare som deltar i studien är svenska lantbrukare som bedriver konventionell växtodling om minst 100 hektar spannmål och oljeväxter. Studien behandlar ej ekologisk odling då svenska uppköpare tillämpar andra strategier vad gäller prissäkring av ekologiskt odlade grödor.

1.5 Studiens upplägg

- *Kapitel 2 – Litteraturstudie*
I kapitel 2 presenteras sammanfattningar av tidigare studier gjorda inom denna uppsats ämne. Studierna behandlar hur lantbrukare ser på prissäkring, deras beslutsprocess samt vilka faktorer som de anser viktiga i samband med ett prissäkringsbeslut.
- *Kapitel 3 – Teoretisk referensram*
Detta kapitel behandlar de bakomliggande teorier som denna uppsats grundar sig på, då främst förväntad nyttoteori, portföljteori samt beslutsprocesser. Här återfinns även modell och hypoteser för denna studie.
- *Kapitel 4 – Genomförande och metod*
Här presenteras hur studien genomförts dvs. med hjälp av djupintervjuer. Information om hur intervjuerna byggts upp och en motivering till vald metod återfinns också här.
- *Kapitel 5 – Empirisk data*
I kapitel 5 visas resultatet av djupintervjuerna. Kapitlet delas in i enlighet med de faktorer som påverkar beslutsprocessen. Mot slutet återfinns även en analys där valda prissäkringsbeslut analyseras mot en ”optimal” strategi. Kapitlet avslutas med en sammanfattning över samtliga resultat.
- *Kapitel 6 – Analys och diskussion*
I detta kapitel följer en analys och diskussion om den information som framkommit i denna studie.
- *Kapitel 7 - Slutsatser*

2 Litteraturstudie

Kapitel 2 visar resultatet av litteratursökningen inom det aktuella ämnet. Litteraturstudien är indelad i två delar; beslutsprocesser och prissäkring och riskhantering. Dessa två delar presenterar tidigare gjorda studier som ligger till grund för detta arbete. Sist i kapitlet, i tabell 2 återfinns en sammanfattning av litteraturstudien.

2.1 Beslutsprocesser

Det finns ett fåtal studier om hur lantbrukare fattar beslut (Öhlmér *et al.*, 1998). De flesta studier behandlar enbart själva beslutsfattandet och inte hela beslutsprocessen. Johnson *et al.* (1961) är en av få studier som undersöker hur lantbrukare fattar beslut. Ett vanligt sätt att se på beslutsprocesser är det linjära; 1) Observation, 2) Analys, 3) Beslutsfattande, 4) handlande och 5) ansvarsbärande (Mawby & Haver, 1961). I första steget, observation, är det främst fem typer av information som är av betydelse: priser, produktionsmetod, tekniska förändringar, institutionella förändringar, mänskliga relationer samt interna samband. Källorna delas in i kommunicerbara och icke kommunicerbara källor där erfarenhet är den viktigaste icke kommunicerbara källan och diverse lantbruksskrifter var den viktigaste kommunicerbara källan. Det fastställs också att lantbrukare som har en högre utbildning använder fler informationskällor och de tenderar att vara mer beroende av direkta informationskällor såsom lärare, statstjänstemän samt olika publikationer.

Ett stort problem inom lantbruket är att planering av produktion och resursanvändning sker under osäkerhet (Partenheimer & Bell, 1961). Produktion- och resursplanering sker för grödor som kommer att vara färdiga för leverans flera månader senare därför måste en lantbrukare basera sina beslut på de förväntningar som denne målar upp. Lantbrukaren bedömer hur denne tror att ekonomiska, sociala och psykiska förändringar kommer att påverka företaget och utifrån detta skapas förväntningar. På grund av denna osäkerhet är informationsinsamling och valet av källor av yttersta vikt då förväntningarna skapas utifrån denna information. Utifrån förväntningar och analys av olika alternativ fattas sedan det slutgiltiga beslutet (Jensen & Halter, 1961). Besluten fattas ofta under förutsättning att den genomsnittliga avkastningen är maximerad, detta gäller främst vid beslut för återkommande händelser.

Öhlmér *et al* (1998) studerar den teoretiska linjära beslutsprocessen utifrån lantbrukarnas perspektiv. I studien framkommer det att denna linjära teoretiska modell inte avspeglar lantbrukarnas beslutsprocess utan behöver revideras. Öhlmér *et al* (1998) argumenterar för att frångå den linjära modellen och istället tillämpa en matris (se även kapitel 3.1). Matrisens grunddelar är fyra faser: problemupptäckt, analys, val och implementering. Moment som informationssökande, planering, uppmärksamhet och ansvar anses vara underprocesser och de återfinns i beslutsmatrisens fyra huvudfaser. En lantbrukares beslutsprocess karaktäriseras av kontinuerlig uppdatering, ett kvalitativt angreppssätt, ett så snabbt och enkelt beslutsfattande som möjligt, mindre tester för att avgöra om den valda strategin är rätt samt kontrollpunkter under implementeringen. Vad gäller formulering av mål framkommer det i studien att de flesta lantbrukare inte har formulerat kvantitativa mål. Dessa intuitiva lantbrukare använder egna tidigare uppnådda resultat och erfarenheter för att forma förväntningar och realistiska mål. Sällan skrivs planer eller mål ner utan de återfinns enbart i huvudet på lantbrukaren. Detta p.g.a., enligt lantbrukaren, väldigt osäker data. Med osäker data är det enklare för lantbrukaren att hålla planerna och målen i huvudet för att på så sätt enklare och snabbare kunna uppdatera dem.

Öhlmér & Lönnstedt (2004) utreder lantbrukares tillvägagångssätt vid beslutsfattande, och ser om lantbrukaren främst är att betrakta som en analytisk eller intuitiv beslutsfattare. Studien inriktar sig på hur lantbrukare använder informationen från bokföringen då denna anses vara analytisk information och de flesta lantbrukare anses vara intuitiva beslutsfattare. Respondenter med en analytisk beslutsprocess anser det lättare att tolka intuitiv information än analytisk. Överlag används bokföringen till att hitta eventuella problem. Årsredovisningen används för att hitta skalproblem och resultaträkningen för att upptäcka effektivitetsproblem. Bokföringen används också som grund för investeringsbesluten. För en lantbrukare som handlar intuitivt är det större sannolikhet att denne upptäcker eventuella problem om informationen är konstruerad till att passa en intuitiv beslutsprocess. Även då det analytiska tillvägagångssättet är väl dokumenterat visar det sig i denna studie att det även i en analytisk beslutsprocess finns inslag av intuitivitet.

2.2 Prissäkring och riskhantering

Det finns få studier som behandlar just prissäkring i svenska förhållanden men den amerikanska litteraturen är desto mer omfattande. Då teorin för prissäkring är densamma grundar sig stora delar av teorin i denna studie på just amerikanska och kanadensiska studier.

Två svenska studier är skrivna av Näslund (2008) och Nilsson (2001). Nilssons arbete syftar till att uppskatta en optimal hedge för svenska lantbrukare. Studien omfattar grödorna kvarnvetete, foderkorn och malkorn. Då Sverige inte har någon spannmålsbörs utgår studien ifrån MATIF i Paris, LIFFE i London och Chicago Board of Trade (CBOT) i Chicago. Nilssons studier visar att det finns en svag korrelation mellan MATIF kvarnvetete futures och det svenska kvarnvetetet. Studien bevisar att de flesta prissäkringsstrategier minskar prisrisken med 6 till 77 % och att det effektiva spannmålspriset ökar med 1-2 % jämfört med om prissäkring via futureskontrakt ej hade skett. Slutsatsen är att den optimala prissäkringsandelen för svenska förhållanden är 20 – 50 % .

Näslund (2008) undersöker i vilken utsträckning olika faktorer påverkar sannolikheten att lantbrukare prissäkrar. Studien visar att lantbrukare som prissäkrar anses vara goda företagsledare och att de har en djupare förståelse för terminsmarknaden. Främst är det åkerareal och därmed företagets riskexponering som lantbrukare anser vara avgörande i ett prissäkringsbeslut. Sannolikheten att en lantbrukare prissäkrar stiger också i grad med erfarenhet och marknadsorientering. Näslunds studie påvisar även att lantbrukare värderar egen erfarenhet högst för att inhämta information därefter facktidsskrifter följt av andra lantbrukare. Vad gäller prissäkring framgår det av studien att höstvetete, oljeväxter samt malkorn främst säljs till spotpris p.g.a. begränsningar i lagringsvolym. Höstvetete, oljeväxter och havre är de grödor som främst prissäkras genom poolpris. Terminsavtal används främst på grödorna höstvetete, malkorn och oljeväxter. Sammanfattningsvis är det således höstvetete, malkorn och oljeväxter som lantbrukare främst har ett behov att fastställa priset på. I studien framgår även att 50 % av de tillfrågade lantbrukarna kan tänka sig att prissäkra innan sådd om priset på grödan anses intressant. Lantbrukare som prissäkrar tillbringar mer tid att inhämta marknadsinformation och är i större utsträckning anslutna till olika rådgivningsprogram.

Jordaan & Grové (2008) bekräftar de slutsatser som även Näslund (2008) dragit, att lantbrukarens riskexponering är avgörande för hur stor del av skörden som prissäkras. Jordaan & Grové (2008) betonar också betydelsen av lantbrukarens riskaversion. Desto mer riskavers lantbrukare desto större andel av skörden kommer denne att prissäkra. En väldigt riskavers person kan använda sig av prissäkring även då detta innebär en lägre inkomst. I studien finns också bevis för att lantbrukare använder sig av diversifiering för att undvika risk som ett

komplement till prissäkring. En lantbrukare som har lantbruket som en sidoverksamhet har mindre benägenhet att prissäkra då denne inte är lika känslig för de plötsliga rörelser som kan förekomma på råvarumarknaden.

McNew & Musser (2002) använder sig av statistik från flera "prissäkringsklubbar" för att studera lantbrukarnas beteende vad gäller prissäkring under flera år. Genom att studera lantbrukarnas beteende under "spelets" gång kunde en del mönster utläsas. Det finns en stark säsongsvariation i lantbrukarnas beteende, de prissäkrar mindre på våren och mer under sommarmånaderna. Detta främst på grund av osäkert skördeutfall. Studien uppvisar även signifikant lägre aktivitet under perioden innan sådd i januari till april än perioden mellan augusti och november. Studien visade att lantbrukarnas aktivitet inte stämmer överens med vad teorin kring hedging påvisar. Lantbrukarna tenderar istället att prissäkra signifikant mindre än vad teorin visar vara riskminimerande, vilket indikerar att lantbrukarna tror sig kunna tolka marknaden bättre än vad de faktiskt kan. Majoriteten av lantbrukarna använde sig av relativpriser för att få en indikation om vart priserna var på väg.

Turvey & Baker (1990) utreder lantbrukarnas optimala användning av futures och options under olika typer av bidragsprogram. Turvey & Baker (1990) menar att behovet hos lantbrukare att prissäkra minskar vid generösare bidragspolitik. Studien visar också att lantbrukare med en högre skuldsättningsgrad i större utsträckning prissäkrar sin skörd då detta kan höja likviditeten och minska riskexponeringen i företaget. Turvey och Baker (1990) visar än en gång att ju mer riskavers lantbrukaren är desto mer prissäkrar denne. Då ett bidragsprogram ökar likviditeten och minskar riskexponeringen som lantbrukaren utsätts för är också behovet av att prissäkra mindre.

Pennings *et al.* (2003) undersöker hur och varför lantbrukare tar vissa beslut rörande prissäkring. Den utarbetade modellen visar att entreprenörskap, prestation och lättanvändhet spelar en viktig och bidragande roll till de beslut som lantbrukaren fattar. Beslutsprocessen som ligger bakom ett beslut att prissäkra beskrivs i följande steg: 1) utvärdering av befintliga alternativ, 2) bedömning av den riskreducerande effekten, 3) jämförelse, 4) utvärdering av vilket alternativ som ger bäst effekt. Andra faktorer som påverkar ett prissäkringsbeslut är hur väl lantbrukare förstår marknaden för terminshandel samt hur stort spann det är mellan det egna referenspriset och det aktuella terminspriset, ett positivt spann bidrar till en ökad användning av terminskontrakt. Överlag framkommer det i studien att lantbrukare som använder sig av terminshandel är entreprenörer som utger sig för att ta större risker än en medelföretagare men dessa lantbrukare utger sig även för att prissäkra mer desto mer riskaversa de anser sig vara. Denna motsägelse mynnar ut i slutsatsen att terminshandel måste utge sig för att vara riskreducerande men även för att vara innovativt för att öka användningen.

Pennings (2003) vidareutvecklar argumenten för vad som ligger bakom ett beslut att prissäkra. Optimala hedgemodeller är ofta normativa och beskriver en ideal situation men naturligt nog speglar inte alltid denna ideala situation verkligheten. Terminskontrakt som är konstruerade efter den ideala situationen fungerar inte alltid på den faktiska marknaden och terminskontrakt ses ofta som komplexa och svårförståliga. Den teoretiska beslutsmodellen som ligger bakom ett beslut att prissäkra är ofta grundad på strävan efter riskminimering men denna behöver utvidgas med en beteendenaspekt. Vid ett beslut att prissäkra är det ofta andra faktorer som väger tungt t.ex. förväntningar samt tro och påverkningar från personer i beslutsfattarens omgivning. Beteendenaspekten delas in i instrumentella behov såsom det faktiska behovet av riskminimering och bekvämlighet såsom hur pass lättillgängligt ett

terminskontrakt faktiskt är. Pennings (2003) visar än en gång att lantbrukare sätter upp ett referenspris som utgör det interna priset och ju mer terminspriset överstiger det egna referenspriset desto mer ökar sannolikheten att beslutsfattaren faktiskt initierar en position.

Pritchett *et al.* (2004) undersöker olika riskhanteringsverktyg och deras respektive medelintäkter samt storleken på det riskerade beloppet (5 % sannolikhet), detta kallas även för value-at-risk (VaR). Studien fokuserar på de riskhanteringsverktyg som ger bäst skydd vid en nedåtgående marknad och alla resultat jämförs med att sälja vid skörd utan någon form av försäkring. Resultatet av studien visar att de verktyg med bäst resultat vad gäller intäkt innehåller minst en handelskomponent samt desto större del av den förväntade skörden som prissäkras desto bättre blir resultatet. Sett till medelintäkten visar studien att det är mer fördelaktigt att prissäkra tidigare under säsongen och att en futures hedge uppnår bättre resultat än en option hedge. Skydd vid en nedåtgående marknad uppnås bäst med strategier innehållande en "Group Risk Plan" eller put options dock i kombination med andra verktyg, alltså visar det sig än en gång att diversifiering lönar sig.

Mishra & El-Osta (2002) jämför användning av hedging med att försäkra sin gröda. Genom hedging minskar lantbrukarens priskrisk och genom försäkring minskar avkastningsrisken. Följande faktorer är signifikant korrelerade med beslutet att köpa en försäkring: utbildningsnivå, sälja skörden vid flertalet tillfällen under året, inte utnyttja krediten fullt ut, arrendera mark, delaktig i statliga bidragsprogram, prioriteringsnivå att minska skulder, användning av rådgivningsbyråer samt geografisk placering. Faktorer som är signifikant korrelerade med att använda hedging är: utbildningsnivå, anställning utanför gården, kontraktering av försäljning av grödor, utspridd försäljning under året, arrendering av mark, användande av datorbaserat bokföringssystem samt geografisk placering.

Pennings (2002) undersöker vad som styr företagsledarens beslut att prissäkra på derivatmarknaden med hjälp av futures. Syftet med studien är att utreda vad som får företagsledaren att ta beslutet att prissäkra då volatilitet och riskexponering är densamma som när prissäkring inte sker. Pennings (2002) konstaterar återigen att graden av riskaversion spelar en betydande roll. Det konstateras också att företagsledare använder sig av ett referenspris, det vill säga det pris som genererar det önskade finansiella resultatet eller det pris då företagsledaren kan tänka sig att köpa en position på futuresmarknaden. Referenspriset är högst personligt och beror till stor del på produktionskostnaden och omdömesförmåga. Studien säkerställer statistiskt att riskattityd samt att ett lägre referenspris än futurespriset är positivt korrelerat med att ta beslutet att prissäkra. Attityden till risk ändras inte under en kortare tidsperiod utan då är det sannolikt istället referenspriset som ändrats och är den bakomliggande orsaken till att ett beslut att prissäkra fattats.

Vad gäller beslutet att prissäkra eller inte är det inte ett enkelt beslut (Pennings *et al.* 2008). Riskhantering kan ses som en kombination av en rad olika verktyg. Antalet olika kombinationer av riskhanteringsverktyg kan fort bli väldigt stort och det är nästintill omöjligt för lantbrukaren att fullständigt utvärdera alla enskilda alternativ. Pennings *et al.* (2008) menar att lantbrukaren kombinerar olika verktyg till grupper och utvärderar dessa gemensamt. Om lantbrukaren gör dessa grupper vida, för att göra utvärderingen enklare, eller smalare, för att få fler och mer exakta alternativ, beror på dennes riskaversion, externa beslutsfattare och innovationsförmåga. I studien framkommer också att det finns signifikanta belägg för geografiska olikheter vad gäller riskhanteringsmönster, ett visst "flockbeteende" vad gäller val av riskhanteringsmetod är alltså vanligt.

2.3 Sammanfattning litteraturstudie

Författare	Syfte	Slutsats
Jordaan & Grové, 2008	Att undersöka förhållandet mellan riskaversion och att prissäkra	Riskexponering är avgörande för hur stor del av skörden som prissäkras. Desto mer riskavers desto större andel av skörden prissäkras.
McNew & Musser, 2002	Att studera lantbrukares prissäkringsbeslut i ett "spel".	Det finns en stark säsongsvariation i lantbrukarnas beteende, de prissäkrar mindre på våren och mer under sommarmånaderna.
Mishra & El-Osta, 2002	Att utreda vilka faktorer som påverkar beslutet att prissäkra jämfört med att försäkra	Desto högre utbildningsnivå desto högre sannolikhet att prissäkra.
Nilsson, 2001	Att uppskatta en optimal hedge för svenska lantbrukare.	Det finns en svag korrelation mellan MATIF kvarnvet futures och det svenska kvarnvetet. Den optimala prissäkringsandelen för svenska förhållanden är 20 – 50 % .
Näslund 2008	Att undersöka i vilken utsträckning olika faktorer påverkar lantbrukarnas sannolikhet att prissäkra.	Främst är det areal och företagets riskexponering som anses avgörande i ett prissäkringsbeslut. Sannolikheten att prissäkra stiger i grad med erfarenhet och marknadsorientering.
Pennings, 2002	Att se vad som påverkar beslutet att prissäkra då volatilitet och riskexponering är samma.	Företagsledare använder sig av ett referenspris för att uppnå ett önskat resultat samt för att veta att produktionskostnaden täcks
Pennings, 2003	Att utreda vilka faktorer som påverkar beslutet att initiera en hedge.	Ideala terminskontrakt ses ofta som komplexa och svårförståliga. Vid ett beslut att prissäkra är det ofta förväntningar samt tro och påverkningar från personer i omgivningen som väger tungt.
Pennings et al. 2003	Att undersöka hur och varför lantbrukare tar vissa beslut rörande prissäkring.	Faktorer som påverkar ett beslut är hur väl lantbrukare förstår marknaden för terminshandel samt hur stort spann det är mellan det egna referenspriset och det aktuella terminspriset.
Pennings et al. 2008	Att utreda hur beslut fattas under komplexa förhållanden.	Det finns geografiska olikheter vad gäller riskhanteringsmönster, ett visst "flockbeteende" vad gäller val av riskhanteringsmetod är vanligt.
Pritchett et al. 2004	Att jämföra medelintäkten vid användandet av hedging eller att försäkra sin gröda.	Sett till medelintäkten visar studien att det är mer fördelaktigt att prissäkra tidigare under säsongen.
Turvey & Baker, 1990	Att studera lantbrukares optimala användning av futures och options under olika bidragsprogram.	Behovet att prissäkra minskar vid generösare bidragspolitik. Lantbrukare med en högre skuldsättningsgrad prissäkrar mer då detta kan höja likviditeten och minska riskexponeringen i företaget.
Öhlmer et al. 1998	Att studera den linjära beslutsprocessen utifrån lantbrukarnas perspektiv	Den linjära beslutsprocessen avspeglar inte lantbrukarnas beslutsprocess. Istället är en matris mer passande. De flesta lantbrukare hade inte formulerat kvantitativa mål.
Öhlmer & Lönnstedt, 2004	Utreda lantbrukarnas tillvägagångssätt vid beslutsfattande. Är de att betrakta som analytiska eller intuitiva?	Den största mängd information anses vara analytisk även om de flesta lantbrukare anses vara intuitiva.

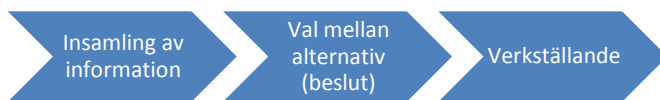
Tabell 2. Sammanställning av litteraturstudien

3 Teoretisk referensram

Kapitlet beskriver i tur och ordning de tre bakomliggande teorierna; beslutsprocesser, förväntad nyttoteori och portföljteori (optimal prissäkring). Kapitlet avslutas med en beskrivning och illustration av den teoretiska modellen som fungerat som utgångspunkt i arbetet. Denna återföljs av ett antal hypoteser uppsatta med litteraturstudien och den teoretiska referensramen som utgångspunkt.

3.1 Beslutsprocesser

En vanlig definition av ett beslut är att "ett beslut är ett val mellan olika alternativ och det slutgiltiga utfallet av en beslutsprocess" (Jacobsen & Thorsvik sid. 366, 2002). En beslutsprocess är i sin tur den rad av handlingar och överväganden som leder fram till det slutgiltiga beslutet. En beslutsprocess anses i grunden bestå av tre olika delar: insamling av information, val mellan alternativ samt verkställande, se figur 3. Insamling av information är en kritisk punkt, då det är på denna information som olika överväganden grundar sig. Insamling av information innefattar förutom att samla in informationen även systematisering, analysering, tolkning samt vanligen kommunikation till andra. Lantbrukare gör i regel upp en ungefärlig plan i sitt eget huvud, bara ibland skrivs den ned på papper (Öhlmér, *et al*, 2000). En del lantbrukare modifierar en redan gjord plan efter egna förutsättningar till exempel en bidragskalkyl för en ny gröda. Lantbrukaren uppdaterar sedan sin plan löpande efterhand som ny information blir tillgänglig. Efter detta görs ett val mellan de aktuella alternativen som sedan följs av ett verkställande. Ett beslut innebär påverkan på ett beteende och det förväntas att beslutet verkställs så att det får önskad effekt (Jacobsen & Thorsvik, 2002).



Figur 3. Faser i en beslutsprocess (Jacobsen & Thorsvik, 2002, Egen bearbetning).

Öhlmér, *et al* (2000) utvecklar beslutsprocessen i Figur 3 ytterligare till att bestå av sex steg: Problem definition, observation, analys, beslut, handling samt ansvarsbärande. En lantbrukares beslutsprocess kännetecknas speciellt av att lantbrukare löpande uppdaterar problemets karaktär, möjliga lösningar, idéer samt förväntningar under tiden som ny information blir tillgänglig. Lantbrukare använder ofta kvalitativa metoder vad gäller uppbyggandet av förväntningar och uppskattandet av konsekvenser när problemet är förankrat i aktuella situationer. De föredrar även snabba och enkla beslut framför mer detaljerade och genomarbetade beslut. Insamling av information och undvikande av risk sker främst genom mindre prövningar och stegvis implementering. Under implementering kontrollerar lantbrukare löpande information och nyhetskanaler för att se om deras förväntningar kommer att uppfyllas. När det med tiden är för sent för att påverka ett beslut dalar intresset för att ta del av ny information drastiskt såvida det inte gäller test av en framtida strategi.

Öhlmér *et al.* (1998) argumenterar mot den klassiska linjära beslutsmodellen då flertalet studier inom Farm Management har påvisat att beslutsprocessen mer liknar en cyklisk process bestående av fyra faser och fyra underfaser, se figur 4. Den beskrivna matrisen illustrerar den icke-linjära process som äger rum vid lantbrukarens beslutsfattande.

I matrisen i figur 4 finns momentet målsättning inte med, detta antas vara en fas innan själva beslutsfattandet och borde därför vara utvecklat innan själva beslutsprocessen startar (Öhlmér *et al.* 1998). Observation är inkluderat i fasen sökning och uppmärksamhet och är på så sätt en del i alla de fyra huvudfaserna. Denna fas innehåller även extern och intern informationssökning, jämförelse av observationer och förväntningar samt uppmärksammande av olikheter. Ansvarsbärande är också en del av alla fyra faserna och är drivkraften bakom problemupptäckt och finnandet av möjligheter.

Fas	Underprocess			
	Sökning & Uppmärksamhet	Planering	Uppskattar, Utvärderar och väljer	Ansvarsbärande
Problem-upptäckt	Informationssökning, är uppmärksam		Uppskattning av konsekvenser, utvärderar, problem?	Kontrollerar det gjorda valet
Problem-definition	Informationssökning, hittar alternativ		Uppskattning av konsekvenser, val av alternativ att studera	Kontrollerar det gjorda valet
Analys & Val	Informationssökning	Planering	Uppskattning av konsekvenser, val av alternativ	Kontrollerar det gjorda valet
Implementering eller handling	Informationssökning, ledtrådar till utfall		Uppskattning av konsekvenser, val av korrigerande handlingar	Ansvarstagande för slutgiltigt utfall

Figur 4 Beslutsmatris (Öhlmér *et al.*, 1998, egen bearbetning)

Öhlmér *et al.* (2000) menar att anledningar till att övergå från den klassiska linjära beslutsmodellen till en icke-linjär är:

- Lantbrukare uppdaterar sin problemuppfattning, valmöjligheter och förväntningar kontinuerligt då ny information blir tillgänglig.
- Lantbrukare använder sig ofta av en kvalitativ metod för att forma förväntningar och för att uppskatta konsekvenser av ett eventuellt beslut. Dessa förväntningar och konsekvenser är ofta förankrade i aktuella förutsättningar och uttrycks ofta i någon form av riktning t.ex. "vetepriset är på väg upp så min inkomst kommer att följa efter".
- Många lantbrukare föredrar en snabb och enkel beslutsprocess
- Lantbrukare föredrar att samla information och undvika risker genom mindre tester och stegvis implementering.
- Under implementeringen kontrollerar lantbrukare kontinuerligt de faktorer som ligger till grunden för deras förväntningar.

3.1.1 Analytiska beslut

En beslutsprocess för ett mer analytiskt beslut kännetecknas av löpande uppdatering, kvantitativa förväntningar, fullskalig implementering samt löpande kontroll av att förväntningarna kommer att realiseras (Öhlmér, *et al*, 2000).

Många ekonomiska teorier utgår ifrån att människan är rationell, vilket även är utgångspunkten vad gäller beslutsfattande (Jacobsen & Thorsvik, 2002). Rationellt handlande innebär att individen står inför ett problem som ska lösas, analys av olika lösningar sker, konsekvenser värderas samt att det förslaget med bäst konsekvenser väljs. Detta förutsätter fullständig information, osäkerhet existerar inte. Enligt Jacobsen och Thorsvik (2002) kan människan aldrig uppnå fullständig rationalitet men strävan efter det kommer alltid att finnas kvar. Människans förmåga att hantera och analysera information är begränsad då hjärnan inte klarar av att hantera alltför mycket information på samma gång. Undersökningar visar att människor sällar information och använder den utsälda informationen som tumregler för att fatta beslut. Människan är således en begränsat rationell beslutsfattare.

Följande karaktäriserar en begränsat rationell beslutsfattare (Jacobsen & Thorsvik, 2002):

- När människan bedömer sannolikheten att något ska inträffa grundar hon bedömningen på tidigare erfarenheter.
- När människan står inför något okänt och osäkert är tendensen att detta tolkas efter vad det mest liknar, även om sannolikheten talar för det motsatta.
- Händelser tolkas ofta utifrån vad som är vanligast.
- Vid en sökning efter lösningar på problem börjar sökandet i närheten kring problemet för att efterhand utvidgas men sökandet är begränsat till de områden eller källor som tidigare använts och som anses tillförlitliga. Det är inte det optimala som eftersöks utan det tillräckliga.
- Information väljs efter de antaganden som tidigare gjorts.
- Om händelser inträffar efter varandra tidsmässigt antas dessa hänga ihop.

Sammanfattningsvis, en begränsat rationell beslutsfattare väljer ett alternativ som denne anser vara det bästa, utan att vara helt säker på konsekvenserna.

3.1.2 Intuitiva beslut

En intuitiv beslutsprocess kännetecknas av löpande uppdatering, kvalitativa förväntningar, stegvis implementering samt löpande kontroll av att förväntningarna kommer att realiseras (Öhlmér, *et al*, 2000).

Att handla på intuition eller ”på känn” innebär att de inlärd rutiner och erfarenheter vi besitter, inte längre är tillräckliga, det enda som återstår är att gå på ren känsla – intuition (Eneroth, 1990). Det är främst i stora, svåra eller omvälvande situationer som rationella analyser och rutiner inte räcker till. Detta resulterar ofta i en osäkerhet då rutiner och logiska analyser är säkra och fast förankrade i verkligheten. Intuition kan även fungera som en signal att en särskild lösning är rätt, den valda vägen är rätt väg att vandra eller att nu är det rätta ögonblicket att handla.

Just beslutsfattandet anses ofta vara ett rationellt handlande (Eneroth, 1990). Ett fattat beslut grundar sig ofta på olika analyser av en särskild situation, däremot är det sällsynt att det så noga övervägda beslutet kan genomföras helt enligt planerna. Verkligheten sätter ofta käppar i hjulet. Vid analys av ett beslut måste antalet påverkande faktorer starkt begränsas för att göra det överskådligt. Därför inträffar ofta händelser som ingen hade kunnat förutse, just i samband med dessa händelser är det ofta den intuitiva känslan som får styra.

Ett försök till att vara rationell kan resultera i att ett beslut fattas på inaktuella grunder (Eneroth, 1990). Om en noggrann analys ska kunna genomföras måste analysen börja i god tid före beslutet ska tas vilket medför att själva beslutsfattandet ofta grundar sig på ej uppdaterad information och att beslutet blir framtvingat. Med detta ökar också risken för oförutsedda händelser.

Ett intuitivt beslut kännetecknas av att helheten beaktas och inte begränsas av vissa faktorer och att lösningen ofta söker upp beslutsfattaren (Eneroth, 1990). Beslutsfattaren kan i efterhand ej redogöra för varför ett visst beslut togs och på vilka grunder. Många gånger fattas beslutet utan att beslutsfattaren är helt medveten om det. Fördelen med intuitiva beslut är att kostnaden är låg då ingen detaljerad information eller kalkylering är nödvändiga (Öhlmér & Lönnstedt, 2004). En potentiell lösning kan istället aktualiseras inom en kort tidsperiod. Dock är erfarenhet en nödvändighet vid intuitiva beslut vilken kan ta tid att samla in. Ett snabbt processande utan pappersarbete är möjligt vid intuitiva beslut och ny information lägges enkelt till då det endast är mentala modeller som behöver uppdateras.

3.2 Förväntad nyttoteori

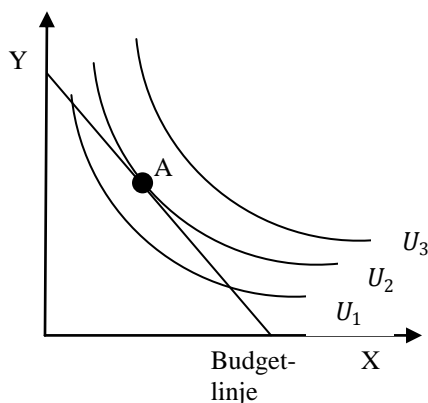
Alla värden är inte möjliga att mätas i pengar (Öhlmér, *et al*, 2000). På 1700-talet lanserade Bernoulli teorin med moraliska förväntningsvärden på olika utfall. Dessa värden kom senare att kallas nyttovärden. Nyta definieras som ett mått på välmående. Nyta är ett teoretiskt begrepp som uttrycker ett värde användbart inom alla värdedimensioner.

Ett förväntat värde används i samband med en osäker situation och är ett värde för vad som i genomsnitt kan förväntas bli utfallet av den osäkra situationen (Pindyck & Rubinfeld, 2005). Ett förväntat värde räknas ut med hjälp av följande ekvation:

$$E(X) = P_1X_1 + P_2X_2 \dots + P_nX_n$$

där P är sannolikheten för att respektive X ska inträffa.

Varje individ strävar efter att maximera sin nytta givet en budgetrestriktion (Se figur 5) (Allen *et al*, 2005). Varje indifferenskurva $U_1 - U_2$ representerar en nyttonivå som är den samma längs med respektive kurva. Där nyttofunktionen tangerar budgetrestriktionen, punkt A i figur 5, är nyttan maximerad. U_1 i figur 5 symboliserar en möjlig men ej maximerad nyttonivå och U_3 symboliserar en nyttonivå som ej är möjlig enligt budgetrestriktionen då den ligger ovanför budgetrestriktionen.



Figur 5. I punkten A är nyttan maximerad givet budgetrestriktionen (Allen *et al*, 2005 Egen bearbetning).

Typen av beslut spelar stor roll i förväntad nyttoteori, i detta fall om det rör sig om återkommande eller unika beslut (Öhlmer, *et al*, 2000). Vad gäller återkommande beslut är risken många gånger relativt liten och beslutsfattaren kommer troligen att ta samma beslut flertalet gånger under en tidsperiod. För återkommande beslut är det viktigt att få så god avkastning som möjligt under en längre period än för ett enskilt beslut. Ett unikt beslut är ofta förknippat med en större risk. Avkastningen för det unika beslutet är betydligt viktigare än vid återkommande beslut då beslutet endast kommer att tas en gång. Beslutsfattaren måste vara säker på att företaget kan bära en eventuell förlust som det unika beslutet kan innebära. Beslutsfattaren måste beakta både graden av möjlig förlust och det mest sannolika resultatet. Förväntad nyttoteori kan tillämpas antingen som ett normativt hjälpmedel vid beslutsfattandet i sig eller som ett hjälpmedel för att förutspå resultatet. Dock är det vanligast att förväntad nyttoteori används i samband med återkommande beslut.

Nackdelen med en förväntad nyttomodell är att den är mycket svår att använda i praktiken (Lumby & Jones, 2003). Den process som krävs för att utveckla en modell är mycket detaljerad. En individs nyttofunktion är näst intill omöjlig att skatta i praktiken. Då förväntad nytta är så svår att mäta behövs det en annan typ av beräkning för att mäta risken i en investering. En lämplig teori att då använda är optimal hedgeandel som beskrivs senare i detta kapitel.

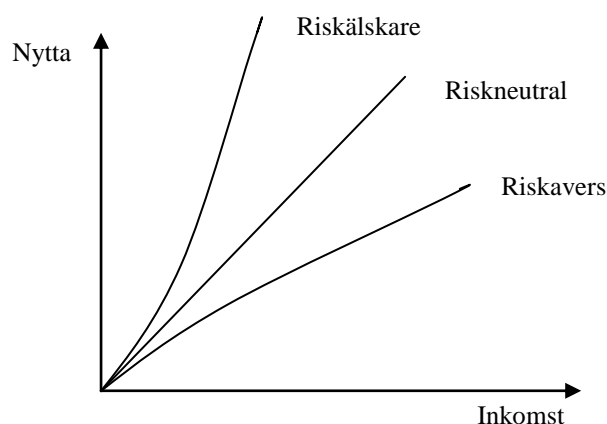
3.2.1 Risk

Det finns ingen vedertagen definition av risk och än mindre finns det någon fastslagen teori om hur risk mäts (Fleisher, 1990). En vanlig metod att förutspå utfallet av en osäker händelse är att använda sig av förväntade värden. Ett förväntat värde är inte just det värde som tros ha den största sannolikheten att inträffa utan är en uträkning som i mångt och mycket liknar uträkningen av ett genomsnittligt värde. Varje händelse viktas utifrån sannolikheten att den ska inträffa. Därefter beräknas ett medelvärde av dessa viktade händelser.

Ett annat värde som ofta används i samband med mätning av risk är variationskoefficienten som mäter spridningen av data relativt till genomsnittsvärdet (Fleisher, 1990). Variationskoefficienten beräknas genom att dividera standardavvikelsen med medelvärdet. Detta är dock inget bra verktyg att använda sig av när risk ska mätas utan används i större utsträckning vid mätning av instabilitet. Vid mätning av risk är det bättre att uppskatta variationen kring en beslutsfattares förväntningar än runt ett historiskt medelvärde. Risk mäts alltid över tiden och riskexponeringen varierar efter det tidsintervall som används. Dock är ett genomgående problem för lantbrukaren det relativt långa tidsintervallet från det att ett produktionsbeslut tas tills det att produkten säljs. Förändringar i producerad kvantitet kan endast göras i början av produktionscykeln och oftast bara en gång om året. Därför är information en nödvändighet när det handlar om att hantera risk. Det gäller för lantbrukaren att samla på sig så mycket information som möjligt och sen utifrån den informationen fatta ett beslut.

Individens inställning till risk påverkar i stor utsträckning de beslut som denne individ fattar (Pindyck & Rubinfeld, 2005). I figur 6 illustreras tre inställningar till risk; riskavers, riskneutral och riskälskare. En riskavers individ föredrar en säker lösning framför en mer riskfylld och är villig att ge upp en del av vinsten för att reducera sannolikheten för låg vinst eller förlust. I figur 6 illustreras detta genom att den marginella nyttan minskar när risken ökar. Hur stor del av vinsten som en riskavers person är villig att offra brukar benämnas som individens riskpremie (Fleisher, 1990). En riskneutral individ är indifferent mellan en säker

och osäker lösning och fattar sitt beslut enbart med hänsyn till den förväntade avkastningen oavsett om investeringen innebär låg eller hög riskexponering. En riskälskande individ föredrar en riskfylld lösning framför en säker vilket är illustrerat i figur 6 genom en ökande marginalnytta då risken stiger (Pindyck & Rubinfeld, 2005). En riskälskande individ är inte villig att ge upp någon del av vinsten för att reducera sannolikheten för lägre vinst eller förlust. Detta betyder dock inte att en riskälskande individ accepterar alla typer av risk oavsett avkastning (Fleisher, 1990). Däremot är denne individ villig att betala en premie eller acceptera att avkastningen kanske blir lägre än förväntat för att få möjligheten att få en högre avkastning. En individ är ofta placerad i en av dessa tre kategorier men inställningen till risk behöver inte nödvändigtvis vara densamma vid alla typer av beslut.



Figur 6. Riskattityder (Pindyck et al, 2005. Egen bearbetning)

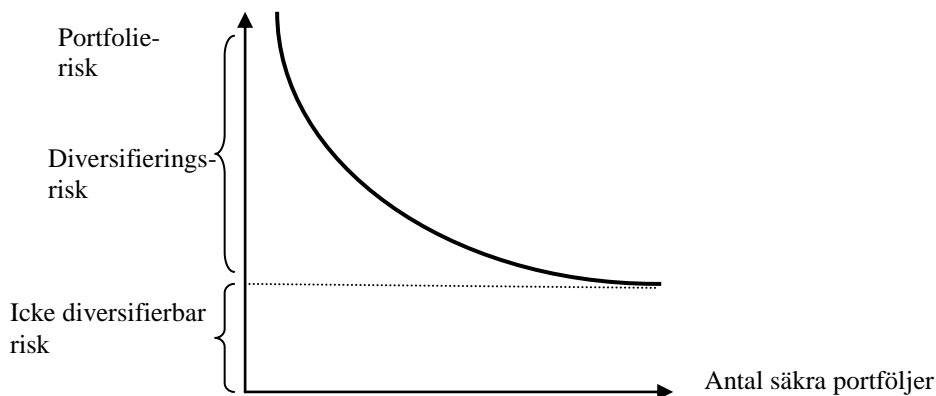
Inom ett lantbruksföretag finns flera aspekter av risk; produktionsrisk, prisrisk, förlust efter olycksfall, juridisk risk, arbetsrisk vad gäller anställda etc. samt en teknisk risk (Barry *et al*, 2000). Riskhantering innebär ett val av metoder för att hantera både affärs- och finansiell risk, detta för att uppnå de av företagsledningen uppsatta målen. Första steget i riskhantering innebär att välja en strategi för att hantera risk. Detta innebär vanligtvis en långsiktig planering. Andra steget handlar om genomförande då den aktuella risken faktiskt uppstår. Den tredje och sista fasen innefattar återuppbyggnad av företagets kapacitet för att återigen vid ett senare tillfälle vara berett på att genomföra den valda strategin ännu en gång.

3.3 Portföljteori – Optimal prissäkring

Genom diversifiering kan den totala risken i ett företag reduceras (Barry *et al*, 2000). Diversifiering innebär att sprida risken genom att använda sig av flera riskhanteringsverktyg eller placeringsalternativ. Alla beräkningar inom portföljteori grundar sig på antagandet att beslutsfattaren/investeraren är rationell och konsekvent (Lumby & Jones, 2003).

Portföljteori innebär en konstruktion av en portfölj där riskexponeringen är minimerad då diversifieringen är optimal (Barry *et al*, 2000). Riskreduceringen bestäms av omfattningen på diversifieringen, korrelationen eller kovariansen mellan de förväntade vinsterna av de enskilda investeringarna och möjliga kostnads- och vinstförändringar på grund av diversifieringen. Syftet med en optimal portfölj är att genom diversifiering och då med en lägre riskexponering nå samma förväntade resultat som vid att inte använda diversifiering utan ”placera alla äggen i en korg” då givetvis med en betydligt högre riskexponering. Risken att göra en dålig affär är alltså betydligt högre när diversifiering inte används. Vid diversifiering är det dock inte möjligt att fullständigt reducera risken, viss risk finns alltid kopplat till investeringen (Lumby & Jones, 2003). Ca 65 % av total riskexponering kan

undvikas genom diversifiering, resterande 35 % går ej att undvika genom diversifiering (Se figur 7).



Figur 7. Riskreduktion vid diversifiering (Lumby & Jones, 2003. Egen bearbetning)

Standardavvikelse och varians är mått för riskexponering i en portfölj (Barry *et al*, 2000). Om X_1 och X_2 är två investeringsalternativ med förväntad avkastning på \bar{r}_1 respektive \bar{r}_2 . Proportionerna av X_1 och X_2 i portföljen bestäms av P_1 och P_2 , där $P_1 + P_2 = 1$. Portföljens totala förväntade avkastning (\bar{r}_t) är:

$$\bar{r}_t = \bar{r}_1 P_1 + \bar{r}_2 P_2$$

Total förväntad avkastning kan således skrivas om till en allmän formel:

$$\bar{R}_i = \sum_{j=1}^M P_{ij} R_{ij}$$

Där R_{ij} är möjligt utfall (j) på tillgång i och P_{ij} är sannolikheten för avkastning j på tillgång i och M symboliserar antalet möjliga utfall (Elton *et al*. 2003). Förutom att mäta total förväntad avkastning kan det även vara användbart att utveckla ett mått för hur mycket de olika utfallen skiljer sig ifrån varandra, varians. Variansen (σ_i^2) beräknas med hjälp av följande formel:

$$\sigma_i^2 = \sum_{j=1}^M \frac{(R_{ij} - \bar{R}_i)^2}{M}$$

Standardavvikelsen (σ_i) är kvadratroten ur variansen:

$$\sigma_i = \sqrt{\sigma_i^2}$$

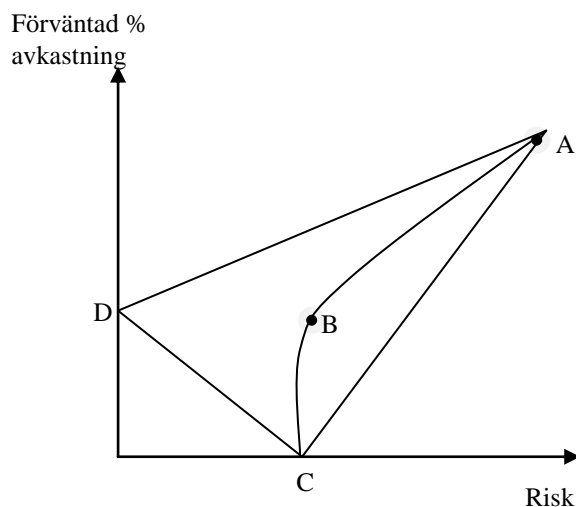
Kovarians är produkten av två standardavvikelser, produkten är stor om två bra eller två dåliga utfall uppträder samtidigt (Elton *et al*. 2003). Kovarians är således ett mått på hur olika investeringar påverkar varandra. Kovariansen för investering 1 och 2 betecknas σ_{12} . För att mäta styrkan i det linjära sambandet mellan variablerna används korrelationskoefficienten c (Lumby & Jones, 2003). Korrelationskoefficienten är ett standardiserat värde av kovariansen

och är därför att föredra vid jämförelser. Korrelationskoefficienten för investering 1 och 2 räknas fram på följande vis (Elton *et al.* 2003):

$$c_{12} = \frac{\sigma_{12}}{\sigma_1 \sigma_2}$$

Korrelationskoefficienten varierar mellan -1 och +1 (Lumby & Jones, 2003). En korrelationskoefficient med värdet +1 visar på perfekt positiv korrelation (Barry *et al.* 2000). Avkastningen på investeringarna kommer då att visa upp ett perfekt positivt samband. Med en korrelationskoefficient på -1 är omständigheterna det motsatta. Investeringarna visar på ett perfekt negativt samband. Ett värde som är mellan 0 och +1, men inte +1 visar att investeringarna har en tendens att röra sig i samma riktning och ett värde mellan 0 och -1 men inte -1 visar att investeringarna har en tendens att röra sig i motsatt riktning. I Figur 8 illustreras korrelationskoefficientens påverkan på förväntad avkastning. Linjen AC illustrerar alla möjliga kombinationer av variablerna när korrelationskoefficienten är +1. Alla möjliga portföljer där variablerna inte är perfekt positivt korrelerade, det vill säga innehåller en viss del risk, återfinns längs med den icke linjära linjen ABC. Portfölj B är att föredra framför alla portföljer som befinner sig under B då en högre nivå av risk ger en allt lägre förväntad avkastning.

Linjerna AD och DC i Figur 8 visar alla möjliga kombinationer om variablerna uppvisar perfekt negativ korrelation (Lumby & Jones, 2003). På detta sätt är det möjligt att hitta den portfölj som inte innehåller någon risk, här punkten D. Detta är dock bara möjligt då variablerna uppvisar perfekt negativ korrelation.



Figur 8. Korrelationskoefficientens påverkan på förväntad avkastning (Lumby & Jones, 2003, Egen Bearbetning).

Den totala variansen i portföljen är således summan av respektive investerings varians plus eller minus kovariansen (Barry *et al.* 2000):

$$\sigma_T^2 = \sigma_1^2 P_1^2 + \sigma_2^2 P_2^2 + 2P_1 P_2 c \sigma_1 \sigma_2$$

och total standardavvikelse är:

$$\sigma_T = \sqrt{\sigma_T^2}$$

Uträkningen av total varians visar ju högre c-värde desto högre är portfolierisken för alla kombinationer av X_1 och X_2 .

Lantbrukaren som lagrar stora delar av sin skörd utsätter sig för en betydande prisrisk (Barry *et al*, 2000) under lagringsperioden. Om lantbrukaren kan sälja mindre delar av sin skörd vid flera tillfällen sprider denne ut risken och minskar samtidigt variationen i avkastning, detta är för många lantbrukare ett led i diversifieringen. Vilka prissäkringsverktyg som lantbrukaren använder sig av är individuellt men studier visar att om prissäkring sker vid flertalet tillfällen istället för att säkra hela skörden vid ett tillfälle så är riskexponeringen p.g.a. diversifieringen betydligt lägre och så även standardavvikelsen.

Dilemmat för en lantbrukare vid konstruerandet av en portfölj är hur stor del av skörden som ska prissäkras, vad är optimalt, dvs. vad är lantbrukarens optimal hedge ratio? (Johnson, 1960). Det grundläggande problemet vad gäller optimalt hedge ratio är att bestämma hur stor del av skörden som säljs till spotpris som ska täckas av motsvarande position på futuresmarknaden. Att initiera en hedge innebär således att lantbrukaren synkroniserar aktiviteter på två olika marknader. Dessa är i regel cashmarknaden även kallad spotmarknad och futuresmarknaden. Ett exempel på en hedge är om en lantbrukare som innehar en viss mängd vete säljer futureskontrakt motsvarande den mängd vete som denne vill säkra för att täcka en framtida fysisk leverans av varan. När den fysiska varan levereras köps också futureskontrakten (för samma gröda) tillbaka för att nollställa den ursprungliga positionen på futuresmarknaden. Om nettoförändringen på spotmarknaden är densamma som på futuresmarknaden dvs. prisrörelserna har varit parallella motsvarar den ena marknadens vinst den andres förlust. Lantbrukaren står då med samma vinst som denne hade från början utan att en hedge annars blir resultatet en kapitalvinst eller förlust. Lantbrukarens vinst från en hedge kan definieras som (Myers & Thompson, 1989):

$$\pi_t = p_t q_{t-1} - c(q_{t-1}) - (f_t - f_{t-1})b_{t-1}$$

Där π_t är vinsten, p_t är spotpriset vid period t, q_{t-1} är spotpriset valt vid perioden t-1, c är en ökande och konvex kostnadsfunktion, f_t är futurespriset vid period t där leverans sker någon gång i framtiden och b_{t-1} är priset vid säljtillfället vid perioden t-1 (köptillfälle om negativt) (Myers & Thompson, 1989). Modellen kan tillämpas på flera olika sätt t.ex. kan den representera en producent där $c(q_{t-1})$ representerar produktionskostnaden. Den kan också representera en råvaruuppköpare, då representerar $c(q_{t-1})$ kostanden för inköpet, lagring och transport.

3.4 Modell

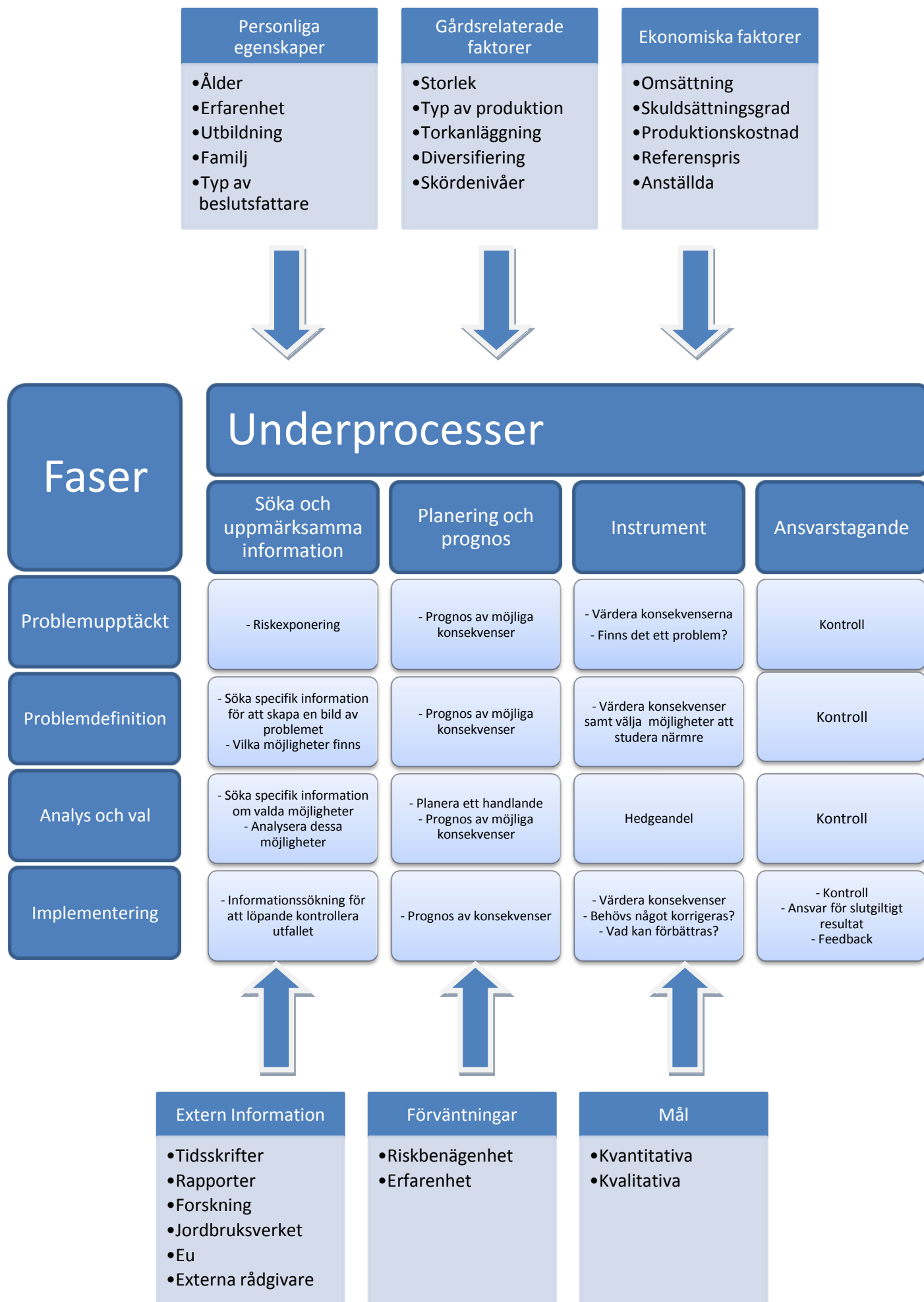
Modellen i figur 9 är utvecklad av Öhlmér *et al.* (1998) och är direkt tillämpbar på ett prissäkringsbeslut. Att ta ett beslut att prissäkra är inte en linjär process utan kännetecknas bättre av en matris då det är viktigt att kontinuerligt följa marknaden och som lantbrukare hålla sig uppdaterad. Just sökning och uppmärksamhet är en underprocess i matrisen i figur 9 och kommer därför igen i alla fyra huvudfaser. Tidigare studier påvisar att merparten av lantbrukarna är intuitiva beslutsfattare dvs. deras beslutsprocess kännetecknas av löpande uppdatering, kvalitativa förväntningar, stegvis implementering samt löpande kontroll (Öhlmér, *et al.*, 2000). Detta återspeglas i beslutsmatrisen genom de 4 underprocesserna som genomgående löper längs med de fyra huvudfaserna.

Vid ett prissäkringsbeslut skapas förväntningar för vad det kommande utfallet kommer att bli. Detta förväntade värde är i regel ett genomsnitt av samtliga möjliga utfall (Pindyck & Rubinfeld, 2005). Budgeten ses som en restriktion vad gäller maximerandet av nyttan (Allen *et al.*, 2005). Ekonomiska förutsättningar är ofta avgörande faktorer för riskbenägenhet och vilket alternativ som ska väljas. Ekonomiska faktorer är en del av modellen på sidan 20. De ekonomiska faktorerna kommer också igen i underprocessen instrument där konsekvenser värderas och val görs.

Hur beslutsprocessen ser ut påverkas av vilken typ av beslut det rör sig om (Öhlmér *et al.*, 2000). Beslutsprocessen ser annorlunda ut om beslutet gäller för en gång eller för återkommande tillfällen. Vid ett engångsbeslut är det viktigt att beslutet är noga övervägt och då är också beslutsprocessen tydligare än vid ett återkommande beslut. Vid ett återkommande beslut är det inte lika viktigt att nyttan är maximerad vid varje tillfälle och då är inte heller beslutsprocessen lika tydlig.

Hur stor vikt som läggs vid de olika delarna i beslutsprocessen och hur mycket de olika faktorerna tillåts påverka det slutgiltiga beslutet beror även på riskbenägenheten (Pindyck & Rubinfeld, 2005). Beslutsprocessens karaktär skiljer sig beroende på om beslutsfattaren är riskavers, riskneutral eller riskälskare. Oberoende av riskbenägenhet leder diversifiering till att den totala risken reduceras (Barry *et al.*, 2000). Om diversifiering tillämpas kan den extra risk det innebär att fatta ett engångsbeslut minskas då det är lättare för ett företag att bära en eventuell förlust om inkomsterna kommer från flera källor. Diversifiering reducerar risken oavsett vilken typ av beslut det rör sig som och beslutsprocessen underlättas då besluten inte är förenade med lika stor risk.

Matrisen har omarbetats till att avse en modell direkt anpassad till ett prissäkringsbeslut. Utifrån tidigare studier har faktorer identifierats och modellen har anpassats för att återspegla processen som föregår ett prissäkringsbeslut.



Figur 9. Beslutsmodell (Öhlmer et al. (1998), Egen bearbetning)

3.5 Hypoteser

Med utgångspunkt i teorier och tidigare studier har följande hypoteser formulerats:

1. De flesta lantbrukare har ej formulerat kvantitativa mål vad gäller den egna verksamheten (Öhlmér *et al.*, 1998).
2. Tidigare uppnådda resultat och erfarenheter är de viktigaste referenserna när det kommer till att forma förväntningar och sätta upp realistiska mål för den valda prissäkringsstrategin (Öhlmér *et al.*, 1998).
3. På grund av osäker data håller lantbrukare sina planer och mål för verksamheten i huvudet, detta för att enklare kunna uppdatera dem (Öhlmér *et al.*, 1998).
4. De flesta lantbrukare anses vara intuitiva beslutsfattare (Öhlmér & Lönnstedt, 2004).
5. Desto mer riskavers en lantbrukare är desto större sannolikhet att denne prissäkrar (Jordaan & Grové, 2008).
6. Lantbrukare använder sig av diversifiering för att undvika risk (Jordaan & Grové, 2008).
7. Det finns en betydande säsongsvariation i lantbrukarens beteende, de prissäkrar mindre på våren och mer under sommarmånaderna (McNew & Musser, 2002).
8. Lantbrukare med högre skuldsättningsgrad prissäkrar sin skörd för att säkra en god likviditet (Turvey & Baker, 1990).
9. Desto högre utbildningsnivå desto större sannolikhet att prissäkra (Mishra & El-Osta, 2002).
10. Terminskontrakt anses ofta, av lantbrukare, som komplexa och svårförståliga (Pennings, 2003).

4 Genomförande och metod

Kapitlet beskriver metoden för genomförandet. Metoden är djupintervjuer som också, som metod, presenteras närmare. Vidare beskrivs även hur urvalet gjordes samt hur djupintervjuerna utformades.

4.1 Kvalitativ metod - Djupintervjuer

Informationsunderlaget till denna studie är hämtad från djupintervjuer med lantbrukare koncentrerade till de tre stora odlingsområdena, Gss (Götalands södra slättbygder), Gns (Götalands norra slättbygder) och Ss (Svealands slättbygder).

Kontaktuppgifter till Lantbrukare har erhållits via Lantmännen, Svenska Foder, Kristianstads Lagerhusförening (KLF) samt Forsbecks. Dessa företag är efter uppsatta kriterier utvalda av ovan nämnda företag för att passa studiens syfte. Enligt Stake (1994) är det huvudsakliga målet vid selektering möjligheten att lära, urvalet är varierat men ej nödvändigtvis representativt. Stake (1994) menar att valet av fall bör grunda sig på var intervjuaren tror sig kunna hämta mest lärdom. Valet grundar sig därför på en förståelse för själva syftet med undersökningen.

Intervjuerna genomfördes hos lantbrukaren under november 2009 och frågorna konstruerades så att förståelsen för beslutsprocessen bakom ett visst prissäkringsbeslut gick att utröna och även för vilka faktorer som anses vara av grundläggande betydelse vid fattandet av ett beslut. Underlaget till intervjun återfinns i bilaga 1. Om lantbrukaren inte tillämpade någon prissäkringsstrategi undersöktes bakgrunden till detta beslut. Även skapandet av förväntningar och vad som ligger till grund för dessa undersöktes. De berörda åren är som nämnt tidigare, 2006, 2007 och 2008. Intervjun behandlade även lantbrukarnas inställning till risk och de prissäkringsverktyg som idag finns tillgängliga på marknaden. Lantbrukarnas uppnådda resultat vad gäller prissäkring undersöktes med hjälp av bilaga 2 och jämfördes med ett kalkylerat scenario om lantbrukaren hade utvecklat perfekt information baserat på historisk spotprisdata från Lantmännen. För vidare beskrivning och resultat av denna jämförelse se kapitel 5.3.

Det bör poängteras att efter varje genomförd intervju sammanställdes resultaten och sändes till berörd lantbrukare för att kontrolleras. Alla uppgifter i studien behandlas konfidentiellt.

Lantbrukarna i denna studie uppfyller följande kriterier:

- Minst 100ha odlad areal med eller utan animalieproduktion såsom exempelvis nötkreatur, mjölkproduktion, svinproduktion eller fjäderfä.
- Konventionellt driven växtodling
- Är kund hos Lantmännen, Svenska Foder, KLF eller annan spannmålsuppköpare.

4.2 Den kvalitativa intervjun

Då det finns relativt få studier i Sverige som utreder just de svenska förhållandena kring prissäkring är djupintervjuer ett bra alternativ till att erhålla kvalitativ information. De olika djupintervjuerna resulterar i en rad fallstudier. Metoden forskningsintervju, som grund till fallstudier, har fått utstå kritik för att inte vara tillräckligt vetenskaplig. (Kvale, 1997). Den anses av kritiker kunna ge intressanta resultat och fungera som förberedelse till en vetenskaplig undersökning, men själva intervjun anses inte uppfylla kraven för att vara en vetenskaplig metod. I motsägelse till detta så finns det ingen enskild definition av vad

vetenskap egentligen är utan tolkningen är väldigt bred. Yin's (2007) definition av en fallstudie kan kopplas direkt till målet med denna studie och är bidragande till varför just intervjuer, som grund till en rad fallstudier är vald som metod.

Yin (2007) definierar en fallstudie på följande vis:

"Fallstudiens väsen, den centrala tendensen i alla typer av fallstudier, är att den försöker belysa ett beslut eller en uppsättning beslut: varför de fattades, hur de genomfördes och vilka resultaten blev" (Yin, 2007 sid. 30)

Att ställa frågor och få svar är en mycket svårare uppgift än vad det kan verka (Fontana & Frey, 1994). Intervjuer är den mest använda metoden för att förstå ett beteende. Vilket också är innebörden med denna studie, att försöka förstå lantbrukarnas beteende vad gäller prissättning, varför metoden fallstudier genom djupintervjuer valdes.

En forskningsintervju bygger på vardagliga samtal men kan ses som ett professionellt samtal (Kvale, 1997). Vad gäller kvalitativ forskning finns det få riktlinjer och utarbetade teorier att följa. Det är viktigt att som intervjuare ställa sig ett antal frågor innan själva intervjuerna äger rum. Hur ska ett intervjuprojekt påbörjas? Hur många ska intervjuas? Kan intervjuerna orsaka skada? Hur ska ledande frågor undvikas? Hur ska intervjuerna analyseras? Hur ska intervjuerna rapporteras? Dock finns det väldigt få texter som diskuterar metodfrågor för att få svar på ovan ställda frågor. Att genomföra intervjuer är ett hantverk. Det är intervjuarens sak att bestämma hur komplex undersökningen ska vara (Stake, 1994). Det är omöjligt att få total insikt i problemet, därför måste intervjuaren redan innan själva intervjun äger rum ha bestämt sig för djupet på intervjun.

En forskningsintervju är varken ett öppet samtal eller en hårt styrd dialog, den är snarare halvstrukturerad (Kvale, 1997). Intervjun genomförs efter en intervjuguide som anger teman och förslag på frågor se bilaga 1. Under intervjuens gång ska två uppgifter uppfyllas: 1) att i grova drag följa den frågegång som angetts i intervjuguiden och 2) att formulera konkreta frågor utan att orsaka snedvridning (Yin, 2007). Frågorna ska ställas välvilligt och ej uppfattas som hotande.

Det finns dock en risk att intervjun blir snedvriden (Kvale 1997). Snedvridningen kan bero på intervjupersonen eller intervjuaren. Förväntningar från båda parter kan påverka intervjusituationen. Det är viktigt att sträva efter neutralitet och aldrig uttrycka sina egna åsikter som intervjuare (Fontana & Frey, 1994). En viss snedvridning kan vara acceptabel om detta erkänns i rapporten och kan även belysa särskilda aspekter och fenomen (Kvale, 1997). Ett annat problem som kan uppstå är att respondenten ger ett "socialt accepterat" svar dvs. ett svar som respondenten vet är accepterat men som inte uttrycker dennes egentliga åsikt (Fontana & Frey, 1994). Problem som uppstår under intervjun kan också orsakas av intervjuguiden eller att frågor ställs på olika sätt vid olika intervjuer. För att undvika dessa problem är det viktigt att intervjuaren förstår respondentens värld och vad som stimulerar eller hindrar denne från att svara sanningsenligt. Men det viktigaste av allt är att vinna respondentens tillit och sedan försöka behålla den.

Enligt Kvale (1997) genomgår den kvalitativa forskningsintervjun sju stadier: tematisering, planering, intervju, utskrift, analys, verifiering och rapportering.

Tematisering: I denna fas formuleras undersökningens syfte och ämnet beskrivs. Nyckelord under denna fas är vad, hur och varför?

Planering: Allmän planering och förberedelse för att kunna genomföra de efterföljande faserna. Det är viktigt att försöka skaffa sig en överblick över hela undersökningen innan intervjuerna inleds och sätta upp ett mål.

Intervju: I denna fas genomförs själva intervjuerna efter den sen tidigare upprättade intervjuguiden.

Utskrift: En förberedelse av intervjumaterialet inför den kommande analysen. Här omvandlas talspråk till skriftspråk.

Analys: Utifrån undersökningens syfte avgörs den lämpligaste analysmetoden för att tolka den information som framkommit genom intervjuerna.

Verifiering: Undersöker intervjuundersökningen vad som var avsett att undersökas? Är resultaten generaliserbara?

Rapportering: Resultatet av undersökningen rapporteras på ett vetenskapligt korrekt sätt men även på ett intresseväckande sätt.

Vid genomförandet av intervjuer finns alltid en viss oro för validiteten i framställningen (Stake 1994). För att minska risken för misstolkningar är det viktigt att ge tydliga förklaringar och att resultatet framställs på ett sätt som gör det lätt att förstå.

5 Empirisk data

I kapitel 5 beskrivs de 13 fallgårdar som deltar i studien. Vidare beskrivs resultatet från den kvalitativa undersökningen och avslutningsvis visas en jämförelse mellan de faktiska prissäkringar som lantbrukarna gjort och en fiktiv optimal strategi.

5.1 Fallgårdar

Studien baseras på 13 stycken fallgårdar som alla konventionellt odlar minst 100 hektar spannmål och oljeväxter. Lantbrukarna är koncentrerade till de tre stora odlingsområdena i Sverige: Gss, Gns och Ss. 38,5 % av gårdarna är belägna i Gss, 46 % i Gns samt 15,5 % i Ss. Nedan följer en kort beskrivning av varje fallgård.

Fallgård 1

Fallgård 1 är belägen i Gss. Lantbrukaren är i 45-årsåldern, har gymnasial utbildning och har varit verksam lantbrukare i 19 år. Areal inklusive träda är ca 200 ha. På gården bedrivs växtodling, främst spannmål och oljeväxter men det bedrivs även viss entreprenadverksamhet. På gården finns torkanläggning och möjlighet att lagra.

Fallgård 2

Lantbrukaren på fallgård 2 är i 60-årsåldern och har examen från yrkesskolan samt varit verksam lantbrukare i 31 år. Gården är belägen i Gss och omfattar 900 ha åkermark. Fördelningen mellan spannmål och oljeväxter är under dessa år relativt fast, ca 750 ha spannmål och 150 ha oljeväxter. På gården finns torkanläggning och möjlighet att lagra skörden. Det bedrivs även skogsbruk.

Fallgård 3

Fallgård 3 är belägen i Gss och omfattar 700 ha åkermark. Lantbruket är ett antal gårdar som ägs av en grupp lantbrukare. Lantbrukaren som ansvarar för prissäkring av företagets grödor är i 30-årsåldern och lantmästare, denne har varit verksam lantbrukare i 6 år. Torkanläggning samt möjlighet att lagra foder för den egna djurproduktionen finns. På gårdarna bedrivs också mjölkproduktion, nötköttsproduktion, svinproduktion och smågrisproduktion.

Fallgård 4

Fallgård 4 har verksamhet i Gss-området och omfattar ca 350 ha. Lantbrukaren är i 30-årsåldern och har gymnasial utbildning samt varit verksam lantbrukare i 4 år. På gården finns torkanläggning samt möjlighet till att lagra skörden. Växtodlingen omfattar främst spannmål och oljeväxter men även sockerbetsodling.

Fallgård 5

På fallgård 5 är lantbrukaren i 50-årsåldern år och har lantmästarexamen. Denne har varit verksam lantbrukare 18 år. Gården är belägen i Gss-området och omfattar ca 500 ha. Det finns ingen torkanläggning på gården och ingen möjlighet att lagra. Det bedrivs växtodling i form av spannmål och oljeväxter men även sockerbetar och potatis.

Fallgård 6

Fallgård 6 är ett driftsbolag beläget i Gns-området. Arealen uppgår till 1500ha. Driftsledaren är i 50-årsåldern och varit verksam lantbrukare i 28 år. Det finns både möjlighet till torkning och lagring inom driftsbolaget. Driftsbolaget bedriver växtodling i form av spannmål- och oljeväxtodling.

Fallgård 7

Fallgård 7 är en gård belägen i Gns-området. Gårdens areal uppgår till ca 270 ha. Verksamheten omfattar växtodling främst spannmål och oljeväxter men även potatis. På gården finns också vindkraftsproduktion. Lantbrukaren är i 50-årsåldern och har gymnasieutbildning, samt varit verksam lantbrukare i 20 år. Det finns torkanläggning på gården samt möjlighet att lagra.

Fallgård 8

Fallgård 8 bedriver hästuppfödning i Gns-området. Lantbrukaren är lantmästare och i 30-årsåldern samt varit verksam lantbrukare i 6 år. Gården omfattar ca 720 ha. På gården bedrivs främst vallproduktion men det odlas även spannmål och oljeväxter. Det finns torkanläggning och möjlighet att lagra.

Fallgård 9

Fallgård 9 odlar främst utsäde i Gns-området men bedriver även traditionell växtodling främst i form av spannmål och potatis. Gården omfattar 200 ha åkermark. Lantbrukaren är i 30-årsåldern med en lantmästarexamen och har varit verksam lantbrukare i 6 år. Det finns torkanläggning samt möjlighet att lagra på gården.

Fallgård 10

Lantbrukaren på fallgård 10 är lantmästare och i 50-årsåldern, denne har varit verksam lantbrukare i 20 år. På gården finns torkanläggning och lagringsmöjligheter. Gården är belägen i Gns-området och arealen uppgår till ca 420 ha. På gården bedrivs det växtodling i form av spannmål och oljeväxter.

Fallgård 11

Fallgård 11 bedriver unghönsuppfödning samt nötköttsproduktion i Gns-området. Lantbrukaren är i 30-årsåldern. Gården omfattar totalt 300ha varav 120ha är ekologisk odling. Växtodlingen omfattar främst spannmål och oljeväxter men även en del fröutsäde. Gården har torkanläggning och stora lagringsutrymmen därför erbjuds även andra företag att lagra spannmål på gården.

Fallgård 12

Fallgård 12 är belägen i Ss-området och bedriver skogsbruk och växtodling främst i form av spannmål och oljeväxter. Lantbrukaren är i 40-årsåldern och agronom och har varit verksam lantbrukare i 12 år. På gården finns torkanläggning samt möjlighet att lagra. Arealen omfattar 590 ha åkermark.

Fallgård 13

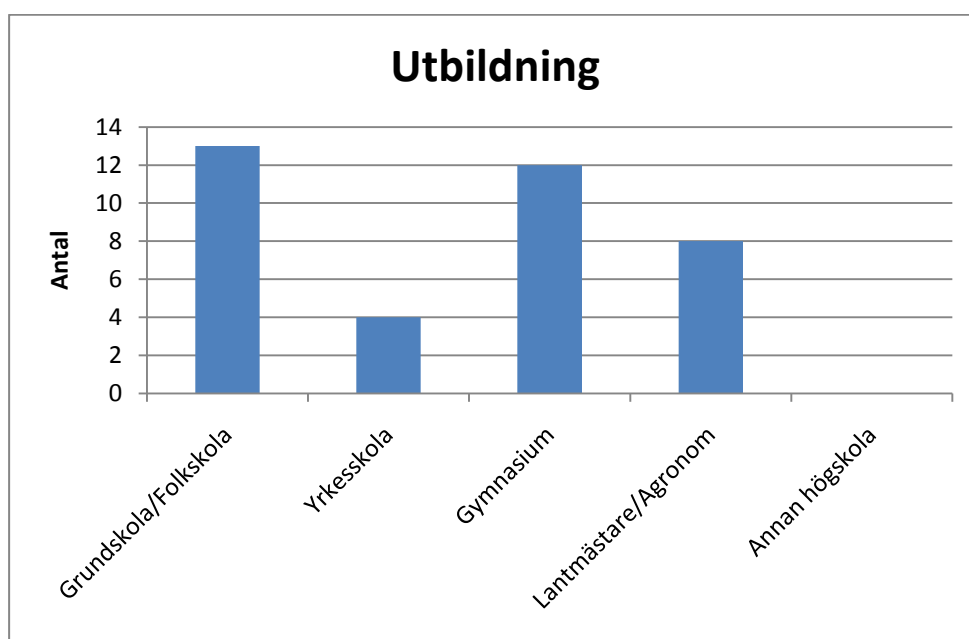
På fallgård 13 i Ss-området ansvarar en driftsledare för den dagliga driften. Driftsledaren är i 30-årsåldern och varit verksam lantbrukare i 9 år, denne har en examen som lantmästare. På gården bedrivs växtodling i form av spannmål och oljeväxter men även entreprenadverksamhet, skogsbruk och fastighetsförvaltning. Odlad areal är ca 500 ha.

5.2 Resultat från den kvalitativa undersökningen

Resultaten från den kvalitativa undersökningen redovisas i enlighet med modellen på sidan 20. Kapitel 5.2.1 – 5.2.6 utgör de sex områden som, utifrån modellen, anses påverka beslutsprocessen. Kapitel 5.2.7 och 5.2.8 beskriver lantbrukarnas planeringsprocess respektive beslutsprocess i stort och hur de ser på dessa. Redovisningen av resultaten fortsätter med kapitel om lantbrukarnas attityd och inställning till prissäkring. I kapitel 5.3 redovisas de faktiska prissäkringar som lantbrukarna gjort och här återfinns en jämförelse mellan den prissäkringsstrategi som lantbrukaren valt och en fiktiv optimal strategi. Kapitel 5.4 sammanfattar resultaten enligt hypoteserna som ställs i kapitel 3.5.

5.2.1 Personliga egenskaper

Medelåldern bland lantbrukarna som deltagit i studien är 40,23 år och i genomsnitt har dessa lantbrukare en erfarenhet om 14,91 år. Lantbrukarnas utbildning visas i figur 10.



Figur 10. Utbildningsform

En beslutsfattare kan antingen vara analytisk eller intuitiv (Öhlmer *et al.*, 2000). En analytisk beslutsprocess kännetecknas av löpande uppdatering, kvantitativa förväntningar, fullskalig implementering samt en löpande kontroll. En analytisk beslutsprocess grundar sig i rationalitet och utifrån detta värderas konsekvenser och det alternativ med bäst konsekvenser väljs.

En intuitiv beslutsprocess däremot kännetecknas även den av löpande uppdatering samt löpande kontroll men även av kvalitativa förväntningar och stegvis implementering (Öhlmer *et al.*, 2000). Att handla intuitivt innebär att inlärd rutiner och erfarenheter inte är tillräckliga utan den sista biten utgörs av ren känsla.

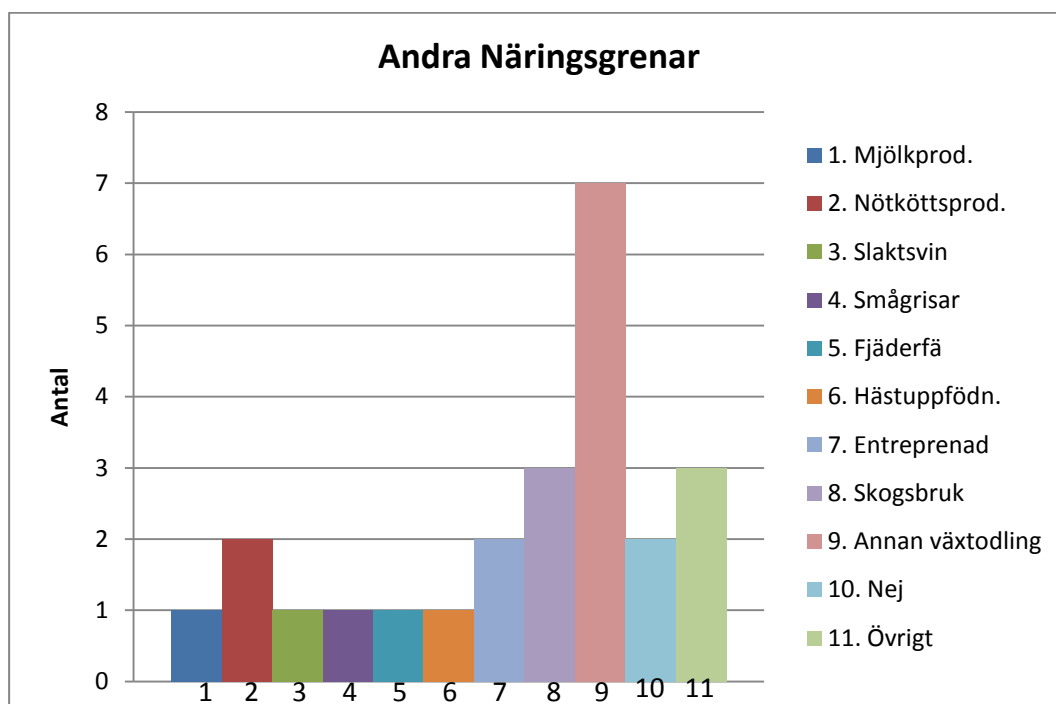
De flesta lantbrukare i denna studie har ingen tydligt utarbetad beslutsprocess vad gäller prissäkring. De beskriver processen som ”diskussioner och grubbleri”. Det kan dock noteras en tendens att ju större lantbruken är desto mer analytiska blir de i sin beslutsprocess. Detta gäller även de företag där flera gårdar bildat driftsbolag och sköter den dagliga driften. 61,5 % av lantbrukarna i denna studie beskriver en mer intuitiv beslutsprocess där mycket går på känsla och beslutsprocessen beskrivs i ord som grubbleri och något som växer fram. Det finns

ingen tydlig gång i beslutsprocessen. 38,5 % av lantbrukarna beskriver en mer analytisk beslutsprocess där det återfinns en tydligare beslutsgång och användandet av kalkyler är vanligt förekommande. 61,5 % av gårdarna drivs helt inom familjen och det är främst dessa lantbrukare som uppvisar en intuitiv beslutsprocess. 46 % uppgav i intervjuerna att de själva upprättade kalkyler som sedan är en av de viktigaste faktorerna på vägen mot ett investeringsbeslut. 30,8 % uppger att de tar hjälp av extern rådgivning inför ett investeringsbeslut.

5.2.2 Gårdsrelaterade faktorer

Medelarealen på gårdarna i studien är 551,18 ha. 92,3 % uppger att de har egna tork- och lagringsmöjligheter på gården. Flertalet lantbrukare ser just lagringsmöjligheten som ett sätt att reducera riskexponeringen. Under intervjuerna framkom det att under år med sämre skördar och priser har lantbrukare en tendens att lagra skörden i väntan på bättre marknadsförhållanden.

Utöver spannmåls- och oljeväxtodling uppgav 84,6 % av lantbrukarna i denna studie att de även bedrev andra näringsgrenar på gården såsom annan växtodling, djurproduktion, entreprenad, skogsbruk eller annan verksamhet. I figur 11 visas en fördelning av produktionsinriktning på de berörda gårdarna. I figur 11 innebär kategorin nej att lantbrukarens produktionsinriktning är spannmåls- och oljeväxtodling. Kategorin övrig växtodling innehåller grödor som potatis, sockerbetor, lök, vall och utsädesodling. Bland övriga driftsgrenar återfinns vindkraftsproduktion, fastighetsförvaltning, samt lagring och torkning åt andra.



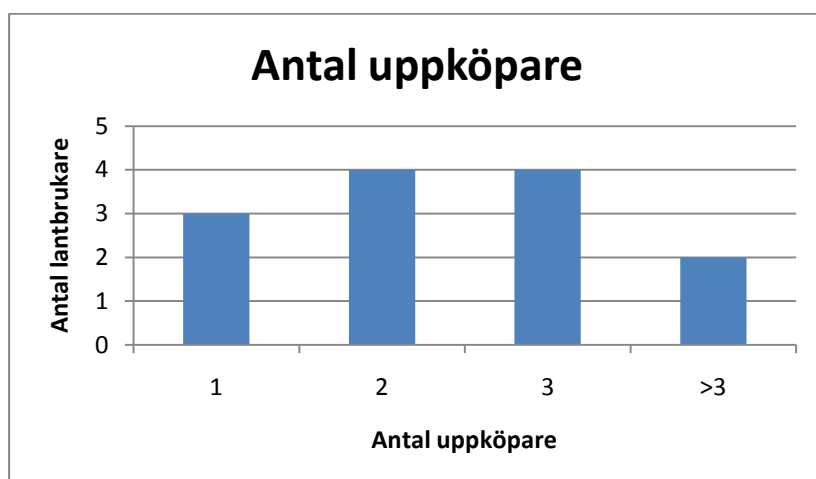
Figur 11. Fördelning av driftsgrenar

Skördenivåerna varierar naturligt över åren. Genomsnittliga skördenivåer för de olika fallgårdarna redovisas i tabell 3. En del fallgårdar har ej uppgett skördestatistik och därför är vissa kolumner i tabell 3 tomma.

Genomsnittlig skördestatistik 2006-2008 (ton/ha)													
	Fallgård												
Gröda	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Höstvete (kvarn)	8,65			9,00	8,90	7,27	7,50	6,83	7,93	6,92		6,76	6,76
Vårvete					5,47								
Fodervete	6,30		9,47	8,60		7,50	6,63	7,50		8,10			6,59
Vete (bränneri)					7,70								
Vete stärkelse	8,50				6,90								
Råg	8,18		7,25		6,33							4,91	
Malkorn	4,93		6,00	6,10	5,07	5,37	5,50	5,25	5,80	4,82		3,95	4,42
Foderkorn			6,33	5,50	5,30		6,90		6,00	5,60			
Havre	5,60				5,30	5,82	5,50	6,00		6,01			5,06
Rågvete					6,00	7,00				6,82			
Oljeväxter	3,70		4,23	3,77	3,90	3,43	3,95	3,03	3,80	3,21		1,98	1,35
Lin								2,00					

Tabell 3. Genomsnittlig skördenivå på respektive fallgård under åren 2006-2008

Vid ett prissäkringsbeslut är priset den avgörande faktorn för flera lantbrukare och därför använder sig endast 3 av 13 lantbrukare sig av endast en uppköpare, se figur 12. Flera lantbrukare nämner just diversifiering som viktigt och avgörande i samband med att varan bjuds ut till högstbjudande. De anser inte att de kan garantera högsta möjliga pris om de endast använder sig av en uppköpare. I undersökningen levererar 77 % hela eller delar av skörden till Lantmännen. 38 % levererar till en lagerhusförening, i detta fall Kristianstads eller Varaslätts lagerhusförening. 46 % levererar del av skörden till Svenska Foder och 62 % uppger annan leverantör då främst Skåne-Möllan och BM Agri. Det nämns även många lokala leverantörer samt affärer med foderspannmål direkt mellan lantbrukare.



Figur12. Antal uppköpare

Lantbrukarna är sällan knutna till särskilda uppköpare utan inför en förestående försäljning studeras marknadsförhållandena och förslag tas in från flertalet uppköpare. Den som bjuder bäst får köpa spannmålen eller oljevaxterna. En ökad konkurrens bland uppköparna ser de

flesta lantbrukare som positiv då detta driver fram bättre priser och avtal. Det ger även uppköparna ett incitament till att anstränga sig för att i största möjliga mån tillmötesgå lantbrukarna och utveckla verktyg som i större utsträckning kan säkerställa ett försäljningspris på spannmål och oljeväxter.

För att minska riskexponeringen inom lantbruket försöker många lantbrukare som nämnt tidigare att diversifiera sig. Diversifieringen sker på olika sätt på de olika gårdarna och kan innebära att man eventuellt använda sig av olika uppköpare, odlar olika grödor samt specialgrödor eller bedriver en sidoverksamhet. Diversifieringen omfattar även själva prissäkring och kan innebära att lantbrukaren prissäkrar vid olika tillfällen och använder sig av olika former av kontrakt såsom terminskontrakt, poolavtal, avtal via offert eller spotavtal.

Att teckna terminskontrakt, fastpriskontrakt eller odlingskontrakt räknas i denna studie som att lantbrukaren prissäkrat skörden, för fördelning se figur 13. I denna analys har 2 fallgårdar uteslutits p.g.a. otillräcklig data. Av de 11 resterande fallgårdar har 10 tecknat terminskontrakt. Ingen gård har kombinerat de tre kontrakten i figur 13. 6 gårdar använde sig enbart av terminskontrakt vad gäller prissäkring. 2 gårdar kombinerar terminskontrakt och fastpriskontrakt och 2 gårdar kombinerar terminskontrakt och odlingskontrakt. 1 gård tecknar endast fastpriskontrakt.



Figur 13. Andelen använda prissäkringsverktyg. Beräkningarna grundar sig på total volym från samtliga gårdar.

5.2.3 Ekonomiska faktorer

I tabell 4 sammanställs en del av de ekonomiska faktorer som i tidigare studier har ansetts påverka ett beslut att prissäkra. I genomsnitt bland de 13 fallgårdarna uppgår omsättningen till 10,45 miljoner kronor. Omsättningen och därmed storleken på företaget anses vara positivt korrelerat med beslutet att prissäkra (Näslund, 2008). Ju större företag desto mer arbetskraft behövs för att driva företaget effektivt. Anställda är även beroende av den inkomst som deras arbete ger och för arbetsgivaren innebär anställda en månatlig utgift i form av lön och avgifter. I tabell 4 har hänsyn tagits till den extra personal som många lantbrukare tar till hjälp under högsäsong. Därför har ca en halv tjänst lagts på utöver de som arbetar inom företaget under hela året. I studien uppger 4 av 13 lantbrukare dvs. 30,8 % att de ensamma driver

gården men med extra hjälp under högsäsong. För de lantbrukare som använder sig av extra personal under högsäsong är det i många fall återkommande personal från år till år vilket utgör en trygghet för lantbrukaren.

Omsättning (miljoner)	Skuldgrad (%)	Arbetskraft	% säkrad skörd	Termins- kontrakt	Fastpris- kontrakt	Odlings- kontrakt
2,8	40%	1	31,75%	100%	0%	0%
17,5	30%	4,5	**	**	**	**
44	24%	20	80,77%	100%	0%	0%
6	50%	1,5	53,55%	56%	44%	0%
7,5	53%	1,5	16,53%	100%	0%	0%
16	100%	5	59,88%	100%	0%	0%
4	35%	1,5	38,65%	87%	0%	13%
14	*	11	87,07%	70%	0%	30%
4,5	*	2,5	4,10%	100%	0%	0%
5,5	35%	2,5	58,58%	0%	100%	0%
5	25%	4	**	**	**	**
4,5	0%	2	36,36%	97%	3%	0%
4,5	Liten	3	71,35%	100%	0%	0%

Tabell 4. Sammanställning av ekonomiska faktorer

* Anger hög soliditet men data för skuldgrad saknas

** Data saknas

Under diskussionen hur lantbrukarna ser på skuldsättningsgrad och prissäkring svarade 7 av 13 lantbrukare att de kunde se ett samband mellan hög belåning och behovet att i större utsträckning prissäkra. Att prissäkra ses i detta fall som ett hjälpmedel att uppnå säker inkomst och således som en garanti för att klara av kommande avbetalningar och räntor på lån. 6 av 13 lantbrukare ansåg dock inte att behovet av att prissäkra ökade i samband med högre belåning. För dessa var det inte säkerheten att klara av betalningar i samband med lån som var den drivande orsaken i ett prissäkringsbeslut utan den säkerhet som det innebär att veta att produktionskostnaden är täckt. 2 av dessa 6 lantbrukare producerade i huvudsak foder till egen djurproduktion och kunde därför inte se något samband. Även kontakten med uppköparen och befintliga avtal spelade roll då lantbrukarna ansåg att de redan hade en god relation och bra avtal med uppköpare varför de inte behövde prissäkra i större utsträckning om skuldgraden varit högre.

Vad gäller produktionskostnad för spannmål och oljevaxter uppgav 6 av 13 lantbrukare att de hade en ungefärlig uppfattning om produktionskostnaden men att mycket gick på känsla när det gällde att uppskatta produktionskostnaden för en enskild gröda eller produktionsgren inom företaget. 7 av 13 lantbrukare uppdaterade löpande produktionskostnaden ofta med bokslutet som referenspunkt. Dessa 7 lantbrukare lägger stor vikt vid produktionskostnaden och använder den som en löpande kontrollpunkt för att kontrollera att inte utgifterna skenar iväg.

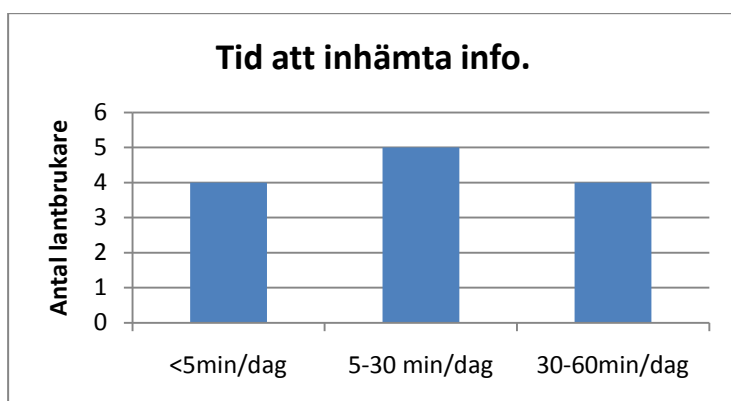
Av de 7 lantbrukare som svarade att de löpande uppdaterar produktionskostnaden använder 5 av dessa aktivt ett internpris som ett minimipris vid prissäkring. Dessa 5 företags medelomsättning är 14,8 miljoner kronor. Deras omsättning är betydligt högre än medelomsättningen bland samtliga 13 gårdar. Ingen av de 6 lantbrukare som svarade att de

har en förhållandevis ungefärlig uppfattning om produktionskostnaden använder sig av internpris.

Lantbrukarna lyfte fram faktum att det är lång produktionsperiod inom växtodlingen samt att förutsättningarna ständigt förändras. Därför är det svårt att få en rättvisande bild av produktionskostnaden samt att definiera ett realistiskt internpris. Lantbrukarna försöker ständigt minimera produktionskostnaden genom att aktivt arbeta med insatsfaktorerna t.ex. att arbeta mot en minimerad dieselförbrukning. Då priserna har varierat avsevärt under åren 2006-2008 upplever många lantbrukare det som svårt att sätta ett särskilt pris som mål. De utgår istället från marknaden och vad som för året anses vara bra priser men även förväntningarna spelar en stor roll.

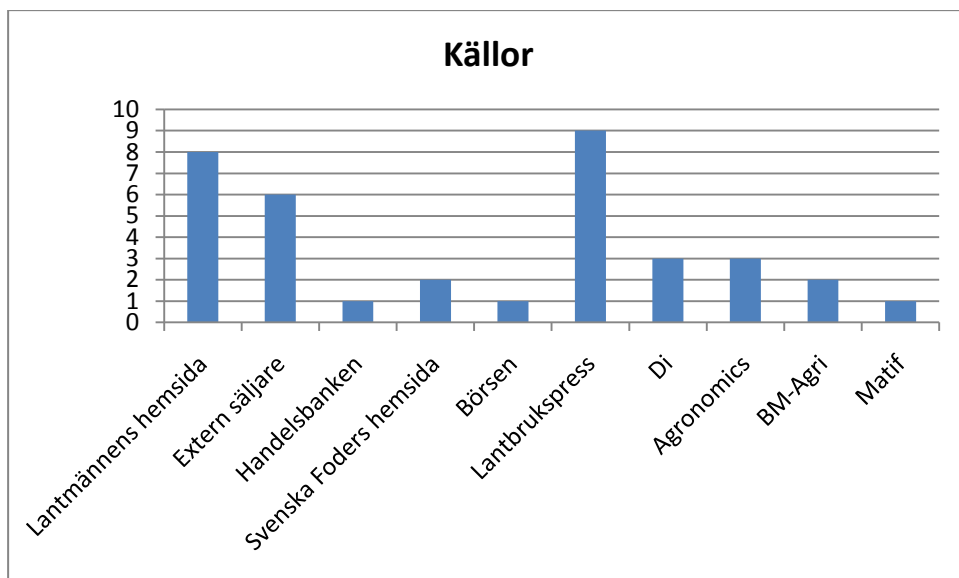
5.2.4 Extern information

Idag finns det en mängd källor att inhämta information från angående marknadsläget för jordbruksprodukter, både svenska och internationella. Hur mycket tid den enskilde lantbrukaren spenderar på att inhämta information varierar. Under intervjun fick lantbrukarna själva uppskatta den tid som de lade ner på att tillgodogöra sig information. Tiden varierar under året, lantbrukarna sade allmänt att de hade mindre tid över till informationsinhämtning under högsäsong än under vinterhalvåret. I figur 14 visas hur mycket tid lantbrukarna lägger ned på att inhämta information.



Figur 14. Sammanställning över hur mycket tid den enskilde lantbrukaren lägger på att inhämta information om marknadsläget.

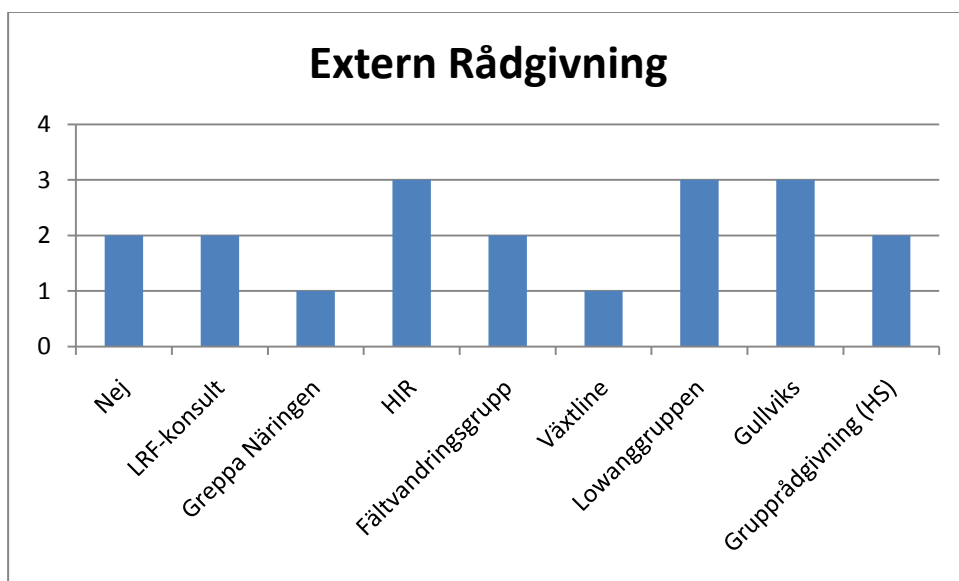
För att försöka skapa sig en bild av prisläget samt försöka skapa sig förväntningar rörande prisutvecklingen använder lantbrukare främst de källor som är sammanfattande i figur 15. Flertalet lantbrukare nämner Lantmännens sms-tjänst som mycket användbar och efterfrågar fler prisnoteringar via sms. Idag är det endast rapspriset som meddelas via sms.



Figur 15. Använda källor

6 av 13 lantbrukare nämner särskilt att de tycker det är svårt att tyda den information som finns tillgänglig. De uppfattar informationen som krånglig och svåråtkomlig. Det finns en önskan om tydligare och mer lättåtkomlig information, då det idag krävs lösenord eller prenumeration för att få tillgång många sidor på internet. Generellt framkommer det i intervjuerna att det finns för mycket information för att lätt få fram kontentan. Dessutom spår de olika informationssidorna olika och uttrycker olika information vilket kan göra det ännu svårare för lantbrukaren att tillgodogöra sig en realistisk bild av marknadsläget.

15,3 % dvs. 2 av 13 lantbrukare köper i dagsläget inte någon extern rådgivning. Resterande lantbrukare använder extern rådgivning enligt sammanfattningen i figur 16. De lantbrukare som anlitar externa rådgivare har ofta en löpande kontakt med rådgivaren. Speciellt de lantbrukare som driver verksamheten ensamma ser rådgivaren som ett välbehövligt bollplank. Många nämner även den sociala faktorn, främst de som är med i fältvandningsgrupper och grupprådgivning. Detta ger lantbrukarna en möjlighet att träffas och diskutera och utbyta synpunkter.



Figur 16. Sammanställning över extern rådgivning.

5.2.5 Attityd till risk

Under intervjun fick lantbrukarna följande fråga:

”Föredrar du en säker inkomst med lägre vinst framför en osäker inkomst med större möjlighet till vinst? Gradera på en skala från 1-10 där 1 är enbart säker inkomst och 10 är enbart osäker inkomst.”

Lantbrukarnas svar på den frågan återfinns i tabell 5 under riskbenägenhet. I medeltal blir lantbrukarnas riskbenägenhet 5,4 dvs. mitt på den 10-gradiga skalan. Av tabell 5 kan det utläsas att den lantbrukare som angav högst riskbenägenhet också har säkrat störst andel av sin skörd. Beroende på hur lantbrukarna ser på riskbenägenhet och prissäkring har de graderat sin riskbenägenhet olika. När under året största delen av skörden prissäkras är också en avgörande faktor för hur lantbrukarna graderar sin riskbenägenhet. De lantbrukare som angav hög riskbenägenhet men som även säkrat en stor del av sin skörd ser en risk i själva lagringen även om de endast säljer kontrakterad vara. Även om lantbrukaren uppger att de endast säljer kontrakterad vara kan det vara en stor del som inte kontrakteras förrän efter skörd vilket i sig innebär en risk. Andra lantbrukare uppger en låg riskbenägenhet trots att mer än hälften av skörden säkras. Dessa lantbrukare ser till säkerheten som det innebär att prissäkra samt att veta vad som kommer att fås för grödan men även att en större del av skörden kan vara kontrakterad innan skörd.

Fallgård	Risk-benägenhet	Erfarenhet	% säkrad skörd
1	4	19	31,75%
2	1	31	*
3	7,5	6	80,77%
4	6,5	4	53,55%
5	5,5	18	16,53%
6	3	28	59,88%
7	5	20	38,65%
8	8,5	6	87,07%
9	7,5	6	4,10%
10	6	20	58,58%
11	5		*
12	7,5	12	36,36%
13	5	9	71,35%

Tabell 5. Lantbrukarnas riskbenägenhet och erfarenhet

* Dessa lantbrukare är bortselekterade i analysen på grund av otillräcklig data

För samtliga lantbrukare innebär möjligheten att prissäkra en trygghet och en möjlighet att reducera riskexponeringen i företaget. Lantbrukarna strävar efter att diversifiera företaget och att prissäkra, detta är för många ett led i diversifieringen. Att sälja spannmål eller oljeväxter vid flera tillfällen gör att risken sprids och att en sämre affär kan vägas upp av en bättre. Andra lantbrukare diversifierar genom att odla flera olika grödor eller med hjälp av djurproduktion. En lantbrukare ser en säkerhet i att försöka odla så mycket foder som möjligt till sina djur. Djuren säljs sedan löpande under året och på så sätt sprids risken och intäkterna över året. Flera lantbrukare nämner den aktuella likviditeten som en avgörande faktor för hur

mycket man ska våga spekulera. Att hela tiden sträva efter att minimera produktionskostnaderna var en annan återkommande åsikt för att reducera riskexponeringen. Med en låg produktionskostnad är det möjligt att klara av en större prisvariation. Lantbrukarna anser över lag att de arbetar inom en riskfylld bransch och många riskfaktorer kan ej påverkas bara reduceras. Samtidigt som det är just oförutsägbarheten som gör lantbruksyrket inspirerande och roligt.

Praktisk erfarenhet av lantbruket sägs påverka lantbrukarens riskbenägenhet. Trots att många lantbrukare i studien har lång erfarenhet av lantbruk har de inte lika lång erfarenhet av att prissäkra sina grödor. Flertalet lantbrukare framför bristande erfarenhet som ett hinder i att kunna utnyttja de hjälpmedel som finns fullt ut.

Vad gäller en utvecklad strategi för riskhantering uppger 11 av 13 lantbrukare att de inte har någon uttalad strategi i dagsläget. De tror dock att en strategi blir nödvändig i framtiden och 2 av dessa 11 lantbrukare avser att försöka utveckla en strategi inom en snar framtid. De 2 gårdar som säger sig ha en uttalad strategi tillhör båda de 5 största gårdarna i denna undersökning.

När frågan om innehavandet av en uttalad strategi ställs under respektive intervju menar flera lantbrukare att det är svårt att ha en strategi då marknaden är så föränderlig och förutsättningarna hela tiden förändras. Många lantbrukare anger emellertid en strävan mot en strategi. Exempel på en strategi är att försöka sälja 30 % innan skörd, 30 % under skörd och 30 % efter skörd. Någon försöker alltid prissäkra höstoljeväxterna på våren då priset ofta är som högst. Flera lantbrukare strävar efter att upprätthålla en viss likviditet inom företaget och vill inte ta några onödiga risker då de är så pass beroende av inkomsten från spannmål och oljeväxter. I företag med flera ägare diskuteras ofta en eventuell prissäkring innan beslutet tas. Samtliga delägare vill vara överens och vara medvetna om innebörden av prissäkringen.

5.2.6 Mål

Vilken utsträckning lantbrukarna i denna studie arbetar mot olika mål på olika nivåer varierar men vissa tendenser kan utläsas. För merparten av lantbrukarna är målen informella och löpande. Endast 1 lantbrukare svarar ett enkelt ja på frågan om det finns uttalade och nedskrivna mål inom företaget.

Lantbrukarna nämner ett antal återkommande problem vad gäller formulering av mål. Svårigheten är främst att formulera realistiska mål för växtodlingen då väder och vind påverkar utfallet från år till år.

10 av 13 lantbrukare uppger att deras mål för verksamheten främst är övergripande och kvalitativa. Dessa mål hålls främst i huvudet för att löpande kunna uppdatera dem då det är många faktorer som påverkar växtodlingen som inte kan påverkas. Mål av den kvalitativa typen är:

- ”Driva ett rationellt lantbruk med den stores fördelar men med den mindres finkänslighet”
- ”Sträva efter att i största möjligaste mån kunna hänga med i svängarna”
- ”Sträva efter att utveckla gården och lönsamheten”
- ”Sträva efter att driva och utveckla företaget på bästa sätt”
- ”Gården ska fortleva och förvaltas”

Vad gäller mål av den mer kvantitativa formen är det viktigt för lantbrukarna att sätta upp ett rimligt mål som kan nås med rimliga insatser. Det är också viktigt att sätta målet på en nivå som gör det möjligt att faktiskt uppnå målet vilket avsevärt förbättrar inspirationen och glädjen i arbetet. Endast 3 av 13 lantbrukare uppger att de har, eller till viss del har, kvantitativa mål för den egna verksamheten. Endast i 2 av dessa fall fanns målen helt eller delvis nedskrivna på papper. Kvantitativa mål anses av lantbrukarna vara svåra att formulera då väder och vind har så stor påverkan på grödans avkastning men också p.g.a. den alltmer volatila marknaden för jordbruksprodukter. Företag med animalieproduktion kan ställa upp kvantitativa mål. Bland den kvantitativa typen fanns mål som:

- Diverse produktionsmål både vad gäller kvantitet och kvalitet
- Avvanda kultingar/sugga

Referenspunkten för de uppställda målen av såväl kvantitativ som kvalitativ natur är bokföring, bokslut, affärsplaner, andra liknande produktioner, historiska företagsfakta, uppnådda resultat – båda egna och andras, erfarenheter inom gruppen samt erfarenheter inom kontaktnätverket. Tidshorisonten för de kvantitativa målen är kortare än för de kvalitativa. Tidshorisonten för de kvantitativa målen avser vanligtvis en säsong till ett par år. De kvalitativa målen sträcker sig ofta flertalet år framåt och är mål som förväntas kvarstå under hela den yrkesverksamma perioden.

5.2.7 Planeringsprocessen

Partenheimer och Bell (1961) redogör i sin studie för de svårigheter som lantbrukare står inför vad gäller planering av produktion och resursanvändning. Planering och inköp av insatsvaror sker långt innan produkten är klar för leverans och många gånger vet lantbrukaren inte till vilket pris produkten kommer att levereras.

Lantbrukarna i denna studie beskriver planeringen som löpande och något som sker jämte den dagliga verksamheten. Många nämner också att det är svårt att planera då flera faktorer som ej kan påverkas spelar in. Flexibilitet anses vara viktigt, då mycket är händelsestyrt inom lantbruket och de aktuella planerna kan snabbt gå om intet. 9 av 13 lantbrukare dvs. 69 % uppger att de sällan eller aldrig skriver ned några planer på papper. Detta endast p.g.a. avsaknaden av rutinen eller för att förhållandena är så pass föränderliga att det är lättare att aktualisera och ändra planerna om de endast hålls i huvudet.

4 av 13 lantbrukare uppger att de har regelbundna planeringsmöten under året. Dessa möten protokollförs till viss del eller alltid. Lantbrukare som uppger att de har planerade möten tillhör de fyra största gårdarna i studien både vad gäller areal, omsättning och antal anställda. Dessa möten äger rum varje eller varannan månad. I samband med möten planeras och diskuteras verksamheten.

5.2.8 Beslutsprocessen

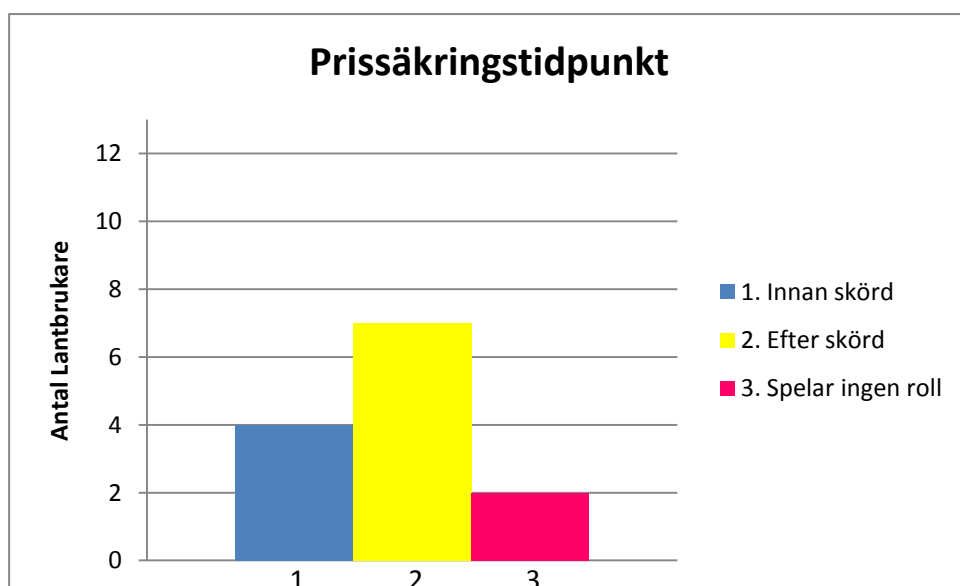
Under intervjuerna tillfrågades lantbrukarna hur de går tillväga när beslut inom företaget ska fattas. De blev också ombudda att snabbt, i enkla ordlag, beskriva sin beslutsprocess. 10 av 13 lantbrukare beskriver sin beslutsprocess i termer av diskussioner, grubbleri och något som med tiden växer fram. Diskussionerna sker inom familjen, med arbetskamrater, rådgivare och vänner. Nämnda lantbrukare kan inte se någon tydlig beslutsprocess utan ser processen mer som en fas att gå igenom. Av dessa 10 lantbrukare upprättar enbart 2 egna kalkyler som ligger till grund för de efterföljande diskussionerna.

Vid ett investeringsbeslut är helheten viktig. De 10 lantbrukare som inte har någon formaliserad beslutsprocess ser främst till helheten och att det kompletta systemet fungerar. Vid en nyinvestering analyseras de eventuella skillnader som den nya investeringen medför, vad den förbättrar och förenklar. Detta sätts sedan i relation till priset. Om de skillnader som investeringen medför är värda det föreslagna priset genomförs investeringen.

De 3 lantbrukare som beskriver en tydlig beslutsprocess arbetade samtliga aktivt med kalkyler och offerter under ordnade möten inom ägargruppen. Två av dessa lantbrukare beskriver sin process som relativt snabb då det inom ägargruppen finns en viss arbetsfördelning. Ett av dessa företag baserar besluten på en egen utarbetad mall. Mallen omfattar ett poängsystem där egenskaper som anses viktiga poängsätts. Den investering som uppnår högst poäng blir således den bästa. Minst 3 olika offerter samlas in.

5.2.9 Säsongsvariation

I undersökningen uppger 7 lantbrukare att de föredrar att teckna kontrakt först efter skörd, för komplett fördelning se figur 17. I samtliga fall tillämpas denna princip för att reducera den risk det innebär att teckna ett kontrakt innan vetskap om slutgiltig kvalitet och kvantitet. Vad gäller oljeväxter tecknas i regel inget kontrakt förrän lantbrukaren konstaterat att grödorna övervintrat.



Figur 17. Föredragen prissäkringstidpunkt

5.2.10 Faktorer som påverkar ett beslut

På frågan vilka faktorer som påverkar och avgör ett faktiskt prissäkringsbeslut angavs en rad olika faktorer. Bland de vanligaste faktorerna nämndes priset men också likviditet och lagringsutrymme. Övriga faktorer som nämndes som beslutspåverkande var:

- Priset
- Likviditet och lagringsutrymme
- Allmänna bedömningar och förväntningar
- Historisk data
- Nettot
- Sinnesstämningen

- Basfakta; priser, skördeläge, kvalitet m.m.
- Översiktlig trend
- Förväntningar på framtiden
- Internt minimipris
- Världskonjunkturen
- Kalkylen
- Total mättnad på marknaden av enskilda grödor
- Hur de som spekulerar agerar

Bland de mer påtagliga svårigheterna nämndes möjligheten att skaffa sig en realistisk bild av den aktuella marknadssituationen och därmed även att skapa förväntningar i samband med en prissäkring. Det stora dilemmat var att faktiskt bestämma sig för när marknaden är bra nog och priset det rätta. Många lantbrukare nämnde att det är svårt att förbise girigheten då det alltid är möjligt att eftersträva ett bättre pris.

5.2.11 Syfte och inställning till prissäkring

Samtliga lantbrukare ser prissäkring som ett hjälpmedel att säkra upp inkomsterna. Lantbrukarna är överlag positiva till detta nya tankesätt och är väl införstådda med att under rådande marknadsförhållande är prissäkring nödvändig. Dock poängterar flertalet att de fortfarande känner sig nya på detta område och skulle vilja ha mer utbildning och information för att kunna utnyttja befintliga verktyg till fullo. Det höjs även en del kritiska röster framförallt mot Kooperationen då syftet med ett kooperativ var att hjälpa lantbrukarna med prissättningen av grödorna. Nu ligger återigen ansvaret på den enskilde lantbrukaren. Speciellt de lantbrukare som själva driver verksamheten tycker det är svårt att få tiden att räcka till och prissäkringen har blivit ytterligare ett moment i arbetsdagen.

I motsats till dessa synpunkter nämns det även att just prissäkring är intressant och det anses positivt att själv kunna påverka utfallet samtidigt som det inte finns någon annan att skylla på om inte beslutet slagit väl ut. Många anser prissäkring som en inspirationskälla och ett intressant men många gånger svårt moment. Just svårigheten i att kunna avgöra om marknadsläget är fördelaktigt eller inte är för många ett dilemma.

Syftet med att prissäkra är främst att veta att produktionskostnaderna täcks och att uppnå en viss grad av trygghet i verksamheten. Även den riskreducerande effekt som prissäkring anses ge eftersträvas samt möjligheten att påverka och undvika likviditetsproblem. Sammanfattningsvis betraktas den övergripliga trygghet som prissäkring bidrar till som det huvudsakliga syftet.

5.2.12 Prissäkring mot derivatmarknaden

Endast 1 av 13 lantbrukare i denna studie uppger att de prissäkrat direkt mot en spannmålsbörs dvs. kontraktshandel. Detta kontrakt omfattade vete och utfallet slog väl ut. Lantbrukaren i fråga fick professionell hjälp av en spannmålsuppköpare i Sverige vilket lantbrukaren ansåg som en nödvändighet för att en sådan transaktion skulle kunna genomföras.

De övriga 12 lantbrukarna har ej provat handel med finansiella kontrakt och de är överlag väldigt försiktiga i sina ställningstaganden då kontraktshandel anses vara nytt, inte så beprövat och krångligt. För att det ska bli aktuellt önskas mer utbildning, information och

professionell rådgivning. De mindre lantbrukarna anser att det inte är aktuellt på grund av de stora kvantiteter som behövs för att teckna ett kontrakt.

Lantbrukarna tycker i dagsläget att kontraktshandel är förenat med alltför stor risk samt att den tid som krävs för att bevaka marknaden inte finns. En återkommande åsikt är att kontraktshandel är förenat med för mycket spekulation och flera anser det märkligt att ett innehav av den aktuella varan inte är nödvändig. Förekomst av spekulation på dessa marknader anses bidra till den i dagsläget volatila marknaden för jordbruksprodukter och de anser att meningen med att vara lantbrukare försvinner. Lantbrukarna tror dock att kontraktshandel är något som blir aktuellt i framtiden och att de blir mer eller mindre tvungna att sätta sig in i denna form av handel.

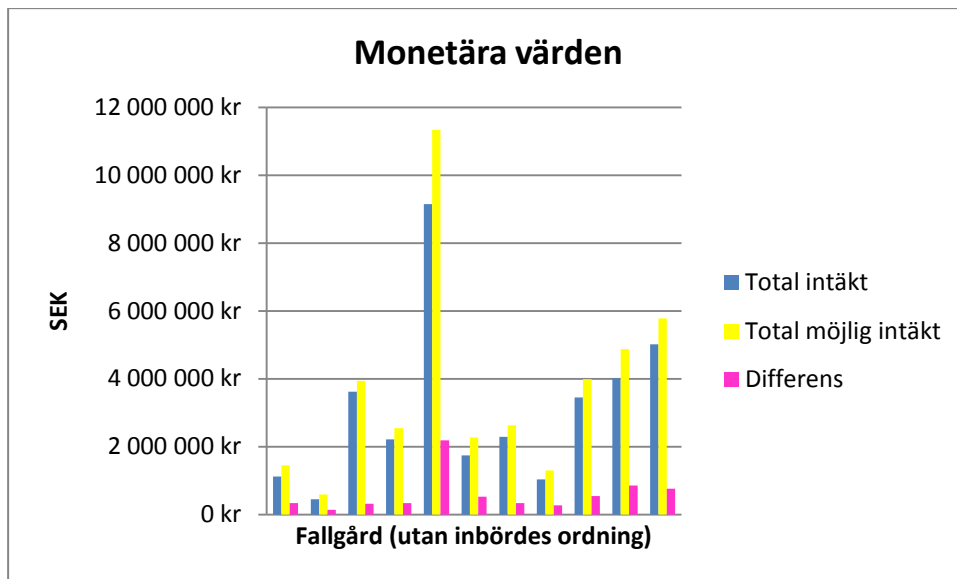
5.3 Faktiska prissäkringar

I den enkät som lantbrukarna fyllde i (se bilaga 2) i samband med intervjun fick de uppge vilka faktiska prissäkringar som de genomfört under 2006-2008. Faktisk intäkt från skörden under de berörda åren jämförs sedan med ett ”optimalt utfall” baserat på fullständig information. Det optimala utfallet är baserat på spotprisdata från Lantmännen mellan 2006-10-16 till 2009-04-30. Spotprisdata delades in i tre perioder dvs. 2006-10-16 till 2007-04-30, 2007-08-01 till 2008-04-30 samt 2008-08-01 till 2009-04-30. Vid analys av optimalt utfall antas det att föregående års skörd har sålts vid 30:e april varje år, ingen överlagring förekommer. Om det finns lagringsmöjligheter på fallgården definieras det optimala priset som det högsta spotpriset under de ovan angivna perioderna. Om det ej finns lagringsmöjlighet på gården definieras det optimala priset som ett genomsnittligt pris under skördeperioden vilken antas vara 1:a augusti till 15:e september.

I de fall som ingen prissäkring skett eller ingen strategi angetts för någon del av skörden har det antagits att leverans skett under skörd. Det pris som antagits är ett medelpris av de aktuella spotpriserna under skördeperioden 1:a augusti till 15:e september.

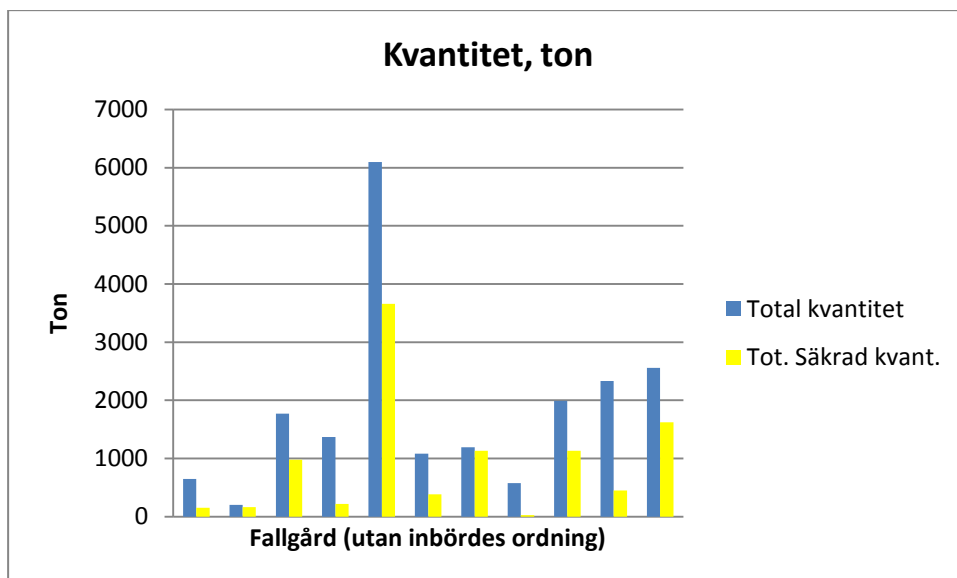
På grund av otillräcklig data har inte en fullständig analys kunnat genomföras för samtliga gårdar och för 2 gårdar görs ingen analys. Prisdata är begränsad till följande grödor: oljeväxter, malkorn, kvarnvet, fodervete, grynhave och foderhave. Vidare har enbart hänsyn tagits till den del av skörden som är till avsalu varför eventuell egen fodergröda eller utsädesodling ej har medräknats i denna analys, och därför uppnås märkbart mindre intäkter i vissa fall. Samtliga diagram som redovisas visar medeltal per gård under åren 2006-2008.

I figur 18 redovisas resultaten i monetära värden. Den totala intäkten utgör den intäkt som faktiskt uppnåddes med hjälp av den strategi som lantbrukaren valde. Total möjlig intäkt utgör den intäkt som lantbrukaren kunde uppnått med full information dvs. sålt sin gröda vid det tillfälle då marknaden uppvisade det högsta priset under hela perioden. Värdena i figur 18 utgör medelvärden för varje gård under åren 2006-2008. Det kan utläsas av figur 18 att samtliga gårdars genomsnittliga resultat är sämre än det ”optimala utfallet”.



Figur 18. Lantbruksföretagens uppnådda resultat i monetära värden.

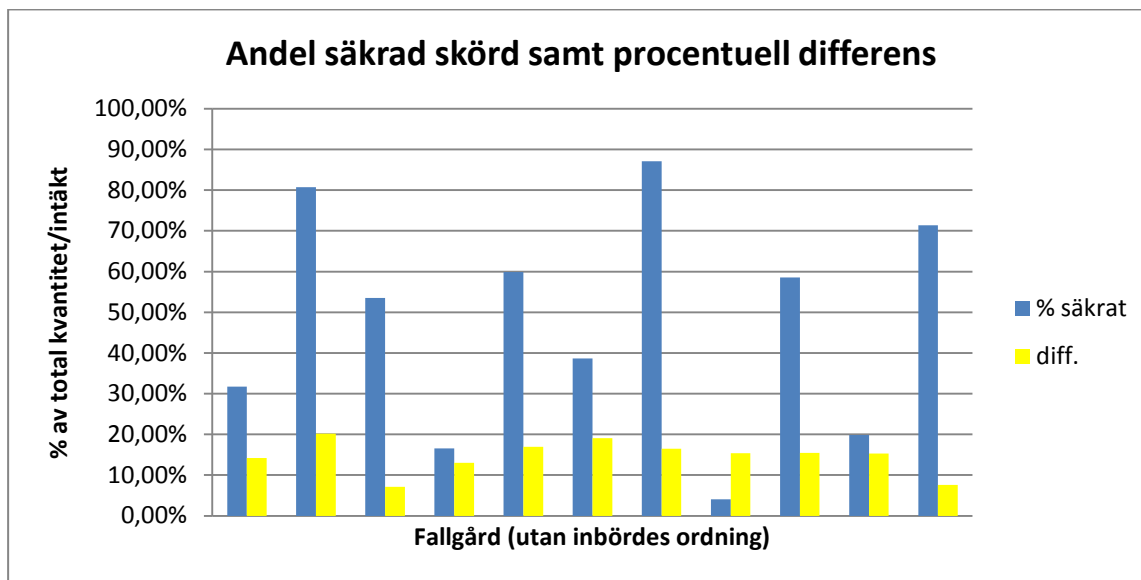
Figur 19 visar den faktiska kvantitet som producerades för avsalu på de olika gårdarna. Producerad kvantitet sätts i relation till hur stor kvantitet som prissäkrats och återigen redovisas medeltal. I detta fall utgör ett terminsavtal, fastpriskontrakt eller odlingskontrakt en prissäkring. En procentuell jämförelse över säkrad kvantitet återfinns i figur 20. Vid en mer detaljerad genomgång av den andel av skörden som prissäkrats inom företagen visar det sig att denna andel varierar.



Figur 19. Total produktion för avsalu samt prissäkrad kvantitet.

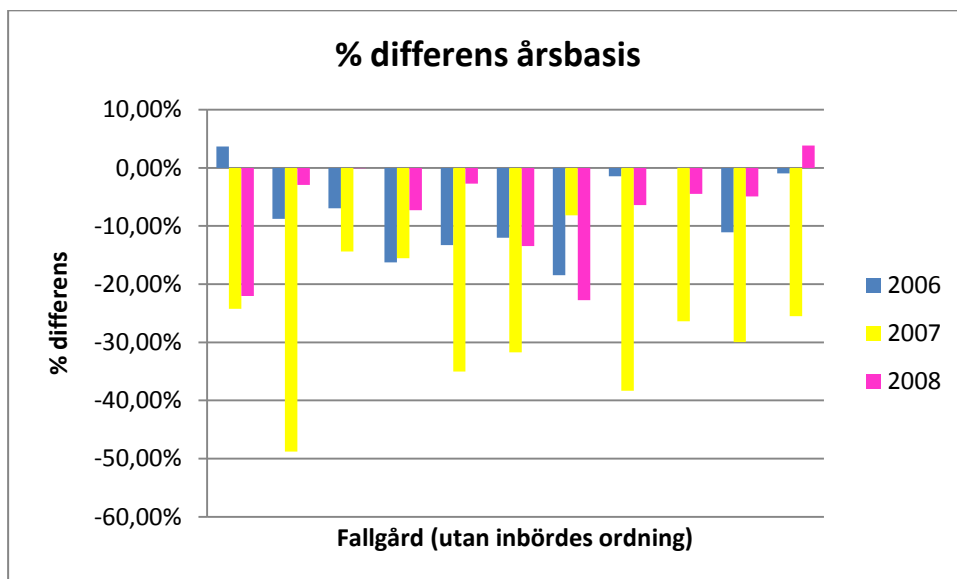
I medeltal varierar den andel som prissäkrats enligt figur 20 mellan 4,10 % och 87,07 %. Nilsson (2001) visar i sin studie att med en högre prissäkringsandel och utarbetad strategi förväntas inkomsten stiga med endast 1-5 % dock förväntas inkomstvariationen minska avsevärt. Vid beräkning av differensen mellan faktisk intäkt och den optimala strategin visade dessa stora variationer. Den procentuella differensen dvs. differensen mellan uppnådd och möjlig intäkt ställda i relation till den optimala intäkten visar i medeltal en variation mellan

7,18 % och 20,18 %. Detta belyser den inkomstvariation som lantbrukare står inför och som Nilsson (2001) menar minskar ju större andel som prissäkras. Vid en mer detaljerad analys på årsbasisnivå uppvisar den procentuella differensen en ännu större variation. Det bästa resultatet som uppnåddes ett enskilt år på någon gård var 3,81 % bättre än den ”optimala strategin” dvs. att sälja till högsta möjliga spotpris under den aktuella perioden. Det sämsta resultatet var 48,81 % sämre än den ”optimala strategin”(Se figur 21). Att ett positivt resultat kan uppnås beror på att en stor del av skörden prissäkrats innan skörd. I den optimala strategin antas det att leverans sker mellan september och april.



Figur 20. Procent av total skörd som prissäkrats samt den procentuella differensen i relation till den optimala intäkten.

I figur 21 illustreras den stora variationen som kunde observeras mellan åren för de olika gårdarna vad gäller differens mellan uppnådd och möjlig intäkt.



Figur 21. Procentuell förändring årsbasis

I medeltal har 47,46% av de totala skördarna på de aktuella gårdarna säkrats genom terminsavtal, fast priskontrakt eller odlingskontrakt. Övrig skörd har levererats på annat sätt där de vanligaste alternativen varit poolpris eller via offert. I genomsnitt har de valda prissäkringsstrategierna uppnått ett 14,59 % sämre resultat än en fiktiv optimal strategi.

5.4 Sammanfattning resultat

I detta kapitel sammanställs resultaten utifrån de hypoteser som ställs upp i kapitel 3.5.

- De flesta lantbrukare har ej formulerat kvantitativa mål vad gäller den egna verksamheten (Öhlmer *et al.*, 1998).
I studien framkommer det att 3 av 13 lantbrukare delvis formulerat kvantitativa mål. Samtliga lantbrukare som anger att de har kvantitativa mål har även kvalitativa mål. En majoritet av lantbrukarna studien har således endast kvalitativa mål.
- Tidigare uppnådda resultat och erfarenheter är de viktigaste referenserna när det kommer till att forma förväntningar och sätta upp realistiska mål för den valda prissäkringsstrategin (Öhlmer *et al.*, 1998).
Referenspunkten för de uppsatta målen både vad gäller kvantitativa och kvalitativa är bokföring, bokslut, affärsplaner, andra liknande produktioner, historiska företagsfakta, uppnådda resultat – båda egna och andras, erfarenheter inom gruppen samt erfarenheter inom kontaktnätverket.
- På grund av osäker data håller lantbrukare sina planer och mål för verksamheten i huvudet, detta för att enklare kunna uppdatera dem (Öhlmer *et al.*, 1998).
1 lantbrukare svarar ett enkelt ja på frågan om det finns uttalade och nedskrivna mål inom företaget. 9 av 13 lantbrukare dvs. 69 % uppger att de sällan eller aldrig skriver ned några planer på papper. Förfarandet motiveras av avsaknaden av rutinen eller för att förhållandena är så pass föränderliga vilket leder till att det är lättare att uppdatera och ändra planerna om de hålls i huvudet.
- De flesta lantbrukare anses vara intuitiva beslutsfattare (Öhlmer & Lönnstedt, 2004).
10 av 13 lantbrukare beskriver en mer intuitiv beslutsprocess. De använder sig av termer som diskussioner, grubbleri och något som med tiden växer fram. De 3 lantbrukare som beskriver en tydlig analytisk beslutsprocess arbetar samtliga aktivt med kalkyler och offerter under ordnade möten inom ägargruppen.
- Desto mer riskavers en lantbrukare är desto större sannolikhet att denne prissäkrar (Jordaan & Grové, 2008).
Beroende på hur lantbrukarna ser på riskbenägenhet och prissäkring har de graderat sin riskbenägenhet olika. När under året största delen av skörden prissäkras är också en avgörande faktor för hur lantbrukarna graderar sin riskbenägenhet. De lantbrukare som angav hög riskbenägenhet men som även säkrat en stor del av sin skörd ser en risk i själva lagringen även om de endast säljer kontrakterad vara. Även om lantbrukaren uppger att de endast säljer kontrakterad vara kan det vara en stor del som inte kontrakteras förrän efter skörd vilket i sig innebär en risk därav högre riskbenägenhet. Andra lantbrukare uppger en låg riskbenägenhet trots att mer än hälften av skörden säkras. Dessa lantbrukare ser till säkerheten som det innebär att prissäkra samt att veta vad som kommer att fås för grödan men även att en större del av skörden kan vara kontrakterad innan skörd.

- Lantbrukare använder sig av diversifiering för att undvika risk (Jordaan & Grové, 2008).
För samtliga lantbrukare innebär möjligheten att prissäkra en trygghet och en möjlighet att reducera riskexponeringen i företaget. Lantbrukarna strävar efter att diversifiera företaget. Prissäkring är, för många, ett led i diversifieringen.
- Det finns en betydande säsongsvariation i lantbrukarens beteende, de prissäkrar mindre på våren och mer under sommarmånaderna (McNew & Musser, 2002). *I undersökningen uppger 7 lantbrukare att de föredrar att teckna kontrakt först efter skörd, 4 lantbrukare föredrar att teckna kontrakt innan skörd och 2 lantbrukare är indifferent.*
- Lantbrukare med högre skuldsättningsgrad prissäkrar sin skörd för att säkra en god likviditet (Turvey & Baker, 1990).
Under diskussionen hur lantbrukarna ser på skuldgrad och prissäkring svarar 7 av 13 lantbrukare att de kan se ett samband mellan hög belåning och behovet att i större utsträckning prissäkra. Att prissäkra betraktas i detta fall som ett hjälpmedel till att nå en säker inkomst och således en garanti för att klara av kommande betalningar och räntor på lån. 6 av 13 lantbrukare tycker inte att behovet av att prissäkra ökar i samband med högre belåning. För dem är det inte säkerheten att klara av betalningar i samband med lån som är det drivande motivet i ett prissäkringsbeslut.
- Desto högre utbildningsnivå desto större sannolikhet att prissäkra (Mishra & El-Osta, 2002).
Trots att många lantbrukare studien har lång erfarenhet av lantbruk har de inte lika lång erfarenhet av att prissäkra sina grödor. Flertalet lantbrukare framför bristande erfarenhet som ett hinder för att kunna utnyttja de hjälpmedel som finns fullt ut. De tre lantbrukare som säkrar störst andel av skörden har universitetsexamen samtidigt som de två lantbrukare som säkrar i minst utsträckning också har universitetsexamen. Det bör tilläggas att 61,5 % av lantbrukarna i denna studie har universitetsexamen.
- Terminkontrakt anses ofta, av lantbrukare, som komplexa och svårförståliga (Pennings, 2003).
6 av 13 lantbrukare nämner särskilt att de tycker det är svårt att tyda den information som finns. De uppfattar informationen som krånglig och svåråtkomlig.

6 Analys och diskussion

I detta kapitel återfinns en analys av de resultat som redovisats i kapitel 5. Analysen har sin grund i de tidigare studier som sammanfattas i kapitel 2 samt i de teorier som beskrivits i kapitel 3.

Analysen tar till stor del sin grund i de skillnader som finns mellan det analytiska och intuitiva. Frågorna under intervjuerna var konstruerade så att det gick att utröna om lantbrukaren präglades av det intuitiva eller analytiska tänkandet. En jämförelse mellan dessa båda karaktärsdrag återfinns i tabell 6. Vidare i detta kapitel följer en mer detaljerad analys av de tidigare redovisade resultaten.

	Intuitiv 62 %	Analytisk 38 %
Ålder	43,75	34
Erfarenhet (år)	16,25	11
Ak. Examen	62,5%	80%
Odlad areal (ha)	428	744
Kalkyler¹	25%	80%
Omsättning (milj.)	6,54	16,70
Arbetskraft	2,1	8,5
Internpris²	12,50%	80%
Riskbenägenhet³	5,4	5,8
Strategi⁴	0%	40%
kva/kvan mål⁵	12,50%	40%
Plan. Möte⁶	0%	80%
Prissäkring innan skörd⁷	12,50%	60%
% säkrad skörd	34,22%	74,77%
% differens	-14,23%	-15,30%

Tabell 6. Jämförelse av karaktärsdragen intuitiv och analytisk

1. Tillämpar aktivt kalkyler
2. Tillämpar internprissättning
3. Riskbenägenhet, skala 1-10
4. Har en utarbetad strategi vad gäller riskhantering
5. Har både kvantitativa och kvalitativa mål
6. Har regelbundna planeringsmöten inom företaget
7. Föredrar att prissäkra innan skörd

6.1 Personliga egenskaper

Medelåldern i studien är 40,23 år och dessa lantbrukare har i genomsnitt en erfarenhet om 14,91 år. Trots att teori och tidigare genomförda studier tyder på en positiv korrelation mellan ålder och erfarenhet och ett beslut att prissäkra är tendensen något annorlunda i denna studie (Näslund, 2008). En del lantbrukare, speciellt de som är över medelåldern är något tveksamma till prissäkring av den anledningen att detta sätt att tänka är relativt nytt. Flertalet efterfrågar mer information och utbildning för att kunna utnyttja de hjälpmedel som finns på

bästa sätt. Att ha praktisk lantbrukserfarenhet är inte av avgörande betydelse när det gäller att prissäkra. Däremot är erfarenhet inom prissäkring och riskhantering väsentlig.

Eftersom 61,5 % eller 8 av 13 lantbrukare har en akademisk examen i detta fall lantmästare eller agronom är det svårt att utröna något mönster vad gäller sambandet mellan prissäkring och utbildning. Däremot kan det noteras att de 5 lantbrukare som beskrivit en mer analytisk beslutsprocess innehar 4 akademisk examen. Detta kan tyda på att de med en akademisk examen är mer analytiska i sitt tankesätt och anammar information på ett annat sätt än de med ett mer intuitivt tänkande. Den lantbrukare som under dessa år prissäkrat störst andel av sin skörd har en akademisk examen och är en flitig användare av kalkyler vid investeringsbeslut. Att få bekräftat med hjälp av en kalkyl att den tänkta prissäkringen är en god affär kan leda till att beslut i större utsträckning faktiskt fattas vilket leder till att en högre andel av skörden prissäkras.

En lantbrukares beslutsprocess beskrivs i teorin som cyklisk istället för linjär (Öhlmér *et al*, 1998). Förklaringen till detta är att lantbruksbranschen är föränderlig vilket leder till att lantbrukare tycker det är enklare att kontinuerligt uppdaterar sin planering och förväntningar efter hand som ny information blir tillgänglig (Öhlmér *et al*, 2000). Det bör även poängteras att vad gäller prissäkringsandel är det just de 4 lantbrukare med en mer analytisk beslutsprocess som säkrat störst andel av sin skörd. Nämnda grupp har även regelbundna planeringsmöten inom företaget. Arealen på dessa 4 gårdar överstiger medelarealen i denna studie vilket tyder på att större företag kräver mer analytisk förmåga för att kunna fatta välgrundade beslut och för att kunna driva företaget framåt.

Teorin rörande analytiska beslut grundar sig på att människan är rationell (Jacobsen & Thorsvik, 2002). För att kunna fatta ett fullständigt rationellt beslut behövs fullständig information vilket i praktiken är omöjligt. Därför är det vanligare att säga att människan är en begränsat rationell beslutsfattare. En begränsat rationell beslutsfattare sorterar främst information efter vad som kan tänkas vara användbart. Vad som anses användbart beror ofta på tidigare erfarenheter. De tidigare nämnda 4 lantbrukarna sorterar sin information vid inhämtandet av marknadsinformation. Gruppen har funnit de källor som de tycker passar bäst och som ger tillräckligt med information. Källorna anses tillförlitliga och lantbrukarna begränsar sig omedvetet till att enbart inhämta information från dessa källor.

6.2 Mål

Mål kan vara kvantitativa eller kvalitativa (Öhlmér *et al*, 1998). Kvantitativa mål är kvantifierbara och mer detaljerade än kvalitativa mål som är av det mer övergripande slaget. Samtliga lantbrukare har kvalitativa mål men endast 3 lantbrukare anger att de delvis även har kvantitativa mål. Orsaken till att kvantitativa mål inte är så vanligt förekommande är att lantbrukarna anser det svårt att upprätta kvantitativa mål då förutsättningarna hela tiden förändras vilket gör det svårt att sätta upp realistiska mål.

Endast 2 lantbrukare anger att de medvetet arbetar efter en strategi för att uppnå målen och reducera riskexponeringen. Båda dessa företag anger att de använder sig av såväl kvantitativa och kvalitativa mål. Dessa lantbrukare beskriver också sin beslutsprocess som analytisk. Resultatet är ett typiskt exempel på en analytisk beslutsprocess där en analytisk person arbetar efter en utarbetad strategi med tydligt uppsatta mål.

Målen och planerna är endast nedskrivna i begränsad utsträckning. Orsaken är helt enkelt avsaknad av rutiner eller att arbetsklimatet är så pass föränderligt att många inte anser det är

värt besväret att formulera mål då de ändå måste ändras efter en tid. De anser istället att det är bättre att försöka göra det bästa av den givna situationen. Målen är mest av den övergripande karaktären och finns med i den löpande verksamheten. Då målen ofta ändras är det enklare att hålla dem i huvudet.

6.3 Gårdsrelaterade faktorer

Gårdens förutsättningar spelar stor roll för den strategi som den enskilde lantbrukaren väljer vad gäller riskhantering. Odlad areal och därmed kvantiteter bestämmer storleken på kontrakt som lantbrukaren tecknar. Näslund (2008) menar i sin studie att det främst är företagets åkerareal och därmed företagets riskexponering som är avgörande vid ett prissäkringsbeslut. Kvantiteten bestämmer även i vilken utsträckning lantbrukaren kan diversifiera företaget. Vid tillräckligt stora volymer finns det utrymme för att fördela skörden på flera säljtillfällen. En del av de mindre lantbrukarna anser att det inte är värt besväret att säkra vid flertalet tillfällen då kvantiteterna skulle bli för små. Istället väljer de att prissäkra sin skörd endast fördelat på ett par poster. Enligt förväntad nyttoteori är ett återkommande beslut förenat med mindre risk än ett enskilt beslut (Öhlmer *et al*, 2000). Därför är en lantbrukare med mindre kvantiteter och som säkrar priset vid ett fåtal tillfällen utsatt för mer risk än en lantbrukare som har större kvantiteter och möjlighet att teckna kontrakt flertalet gånger.

För många lantbrukare är det viktigt att inte bara ”stå på ett ben” vad det gäller produktionsinriktning. Hansson (2007) visar i sin studie att diversifierade lantbruksföretag i regel är mer effektiva än icke diversifierade företag. Detta är för många också ett led i diversifieringen. Endast 2 lantbrukare i denna studie driver enbart spannmåls- och oljeväxtodling på sin gård. Övriga lantbrukare har ytterligare inkomstkällor i form av animalieproduktion, skogsbruk eller annan växtodling såsom potatis, sockerbetor utsäde etc. Att ha två eller flera olika driftsgrenar på gården utgör en trygghet. En diversifierad verksamhet innebär också att lantbrukarna i större utsträckning har möjlighet att rent likviditetsmässigt lagra spannmålen eller oljeväxterna en längre tid om priset inte anses tillräckligt bra.

En torkanläggning samt lagringsmöjligheter på gården innebär en frihet för lantbrukaren. Då priserna ofta sjunker vid skörd är det ofta fördelaktigt att ha möjlighet att lagra spannmålen för att sälja den vid ett senare tillfälle. Lagringsmöjlighet ger även en större frihet att kunna teckna andra terminskontrakt än just leverans under skördemånaderna. Flertalet lantbrukare i studien föredrar att lagra spannmålen då deras erfarenhet är att detta ofta är mer lönsamt.

6.4 Ekonomiska faktorer

I studien omsatte företagen i genomsnitt 10,45 miljoner kronor. Företagen med en högre omsättning kännetecknas i större utsträckning av en mer formellt planerad verksamhet. Att ha möjlighet att anställa arbetskraft gör det möjligt för ägaren själv att ägna sig åt andra saker än det praktiska lantbruket. Lantbrukare som ensamma driver gården uttrycker en svårighet i att få tiden att räcka till. Dessa lantbrukare har svårt att disponera tiden då inhämtande av marknadsinformation tar allt mer tid i anspråk samtidigt som det blir allt viktigare att vara insatt i marknadsläget. Lantbrukare som har möjlighet att anställa personal och få hjälp med den dagliga verksamheten har mer tid över till att planera verksamheten och inhämta information vad gäller marknadsläget. Företag med en eller flera heltidsanställda hade i genomsnitt en större del av skörden säkrad.

Hansson (2007) bekräftar att större lantbruk i regel är mer effektiva men detta behöver nödvändigtvis inte betyda att större lantbruk är mer effektiva än små i alla avseenden. Studien

omfattar endast mjölkproduktion men visar på ett negativt samband mellan produktionsstorlek och teknisk effektivitet men det finns ett positivt samband mellan total inkomst och gårdsstorlek vilket tyder på att större lantbruk är effektivare. Studien visar att flera gårdar bedriver verksamhet nära sin optimala storlek men också att flertalet gårdar skulle kunna öka sin effektivitet genom att växa, dock i en liten skala. Hansson (2007) menar att lantbruksutbildning, deltagande i studiecirklar, positiv inställning, regelbunden kontroll av bokföring samt att uppmärksamma information bidrar till att öka effektiviteten inom lantbruksföretaget.

7 av 13 lantbrukare anser att det finns ett samband mellan prissäkring och hög belåning. Detta betyder inte nödvändigtvis att lantbrukarna tillämpar prissäkring i detta fall utan endast att de ser det som ett möjligt alternativ till att säkra inkomsterna för att klara av betalningar på lån. Dock är det inte säkerheten i att kunna klara av betalningar på lån som är den drivande orsaken bakom ett beslut att prissäkra.

Då lantbrukare är verksamma i en föränderlig näring anser många det svårt att få en rättvisande bild av produktionskostnaderna. Framförallt blir det svårt att jämföra och hitta ett bra normår när förutsättningarna i så stor grad ändras varje år. Ytterligare en aspekt på hur väl lantbrukarna känner till produktionskostnaderna är utnyttjandet av internt referenspris. Av de 5 lantbrukare som beskriver en analytisk beslutsprocess använder 4 sig aktivt av internpris. Resultatet kan förklaras via teorin bakom den analytiska beslutsprocessen då en analytisk beslutsfattare i större utsträckning än en intuitiv utvärderar och samlar in information för att fatta ett beslut (Jacobsen & Thorsvik, 2002). 3 av de lantbrukare som använder sig av internpris återfinns i den grupp av 5 lantbrukare som prissäkrat störst andel av sin skörd. Ett internpris kan vara en faktor som leder till att ett prissäkringsbeslut faktiskt fattas då ett internpris är en indikation på att det aktuella priset är ett bra pris och att kalkylen går ihop (Pennings, 2002).

6.5 Extern information

Informationssökning är för lantbrukarna en löpande process vilken sker dagligen. Det är vanligt att samma källor används då dessa anses ge den information som önskas. Lantbrukarna filtrerar information och fördjupar sig endast i den information som de anser vara aktuell för dem. Mycket av informationsinsamlingen sker troligen omedvetet då lantbrukare ofta har ett personligt intresse i lantbruksbranschen och läser lantbrukspress och diskuterar med vänner och kollegor enbart för det personliga intresset.

Flertalet lantbrukare i studien anser att det är svårt att finna bra och lättöverskådlig information då många fortfarande känner sig relativt nya på detta område. Flera lantbrukare efterfrågar också fler möjligheter till att lära sig mer om prissäkring för att kunna utnyttja verktygen på bästa sätt. Det finns ett stort informationsbehov och det är väsentligt att den information som tillhandahålles är lätt att förstå och konsekvent för att lantbrukarna ska kunna tillgodogöra sig den på bästa sätt.

6.6 Förväntningar

Förväntningar som lantbrukaren målar upp grundar sig på tidigare resultat och erfarenheter samt på tillgänglig information och riskbenägenhet. Teorin beskriver riskattityder i form av riskälskande, riskneutral och riskavers (Pindyck & Rubinfeld, 2005). Lantbrukarna fick själva gradera sin riskbenägenhet på en 10-gradig skala där 1 betyder att en totalt säker inkomst föredras och 10 att en totalt osäker inkomst föredras. I medeltal var lantbrukarnas

riskbenägenhet 5,4 på den 10-gradiga skalan dvs. att de föredrog en jämt fördelad blandning av säker och osäker inkomst. Dock varierade svaren från 1 till 8,5.

Beroende på hur lantbrukaren ser på risk har de graderat sin riskbenägenhet olika. Samtliga lantbrukare ser en säkerhet i att prissäkra men då de föredrar att säkra priset efter skörd och lagra så innebär det ändå en viss risk. Enligt intervjusammanställningen är det de lantbrukare som angivit den högsta riskbenägenheten också de som säkrar störst andel av skörden dock föredrar de att prissäkra efter skörd. Förklaringen är att de ser en stor risk i att lagra spannmålen då även detta är förenat med en kostnad som måste täckas genom ett högre slutgiltigt pris. Om lantbrukaren vid skörd inte vet det slutgiltiga priset tar denne en risk när grödan lagras för att säljas vid ett senare tillfälle även om vara säljs på kontrakt. Det finns således en viss motsägelse i denna studie vad gäller teorin att ju mer riskavers en lantbrukare är desto mer prissäkrar denne (Jordaan & Grové). En lantbrukare som säkrar en stor del av sin skörd men som föredrar att lagra spannmålen och kontraktera först efter skörd är således relativt riskbenägen. Hur lantbrukaren ser på risk beror på dennes tidigare erfarenhet av såväl praktiskt lantbruk som erfarenhet av prissäkring och vilka resultat som då uppnåtts. Att de lantbrukare som i denna studie beskriver sig själva som relativt riskbenägna prissäkrar mer kan bero på att det ofta är just riskbenägna som vågar prova nya tillvägagångssätt och befinner sig i framkant vad gäller utvecklingen. När prissäkring blivit mer inarbetat hos svenska lantbrukare kommer troligen tendensen att riskbenägna prissäkrar mer att ändras till de riskversivas fördel.

6.7 Attityd till prissäkring och faktiska prissäkringar

Enligt förväntad nyttoteori används ett förväntat värde i samband med en osäker situation och är ett värde vilket avser det genomsnittliga värdet som kan förväntas bli utfallet (Pindyck & Rubinfeld, 2005). En fullständig nyttomodell är emellertid komplicerad att använda i praktiken och ytterst komplex att beräkna. Men grundstenarna i denna teori att människan föredrar mer framför mindre är ändå användbara. Vid prissäkring är det just strävan efter att försöka öka inkomsten och att få ett pris som speglar produktionskostnaden som driver lantbrukaren. Enligt portföljteori är strävan att försöka skapa en kombination av olika investeringar där riskexponeringen minimeras och diversifieringen optimeras (Barry *et al*, 2000). Ovan nämnda teorier bygger på att det finns full information och att beslutsfattandet är rationellt vilket inte alltid är den verklighet som lantbrukaren arbetar under.

I studien gjordes en jämförelse i kapitel 5.3 av ett prismässigt optimalt utfall vid leverans efter skörd och lantbrukarnas faktiska intäkt. Det optimala utfallet bygger på full information då historisk data från 2006-2008 använts. Jämförelsen visar att under dessa tre år uppnådde lantbrukarna i denna studie en 14,59 % mindre inkomst än vad det optimala utfallet visar. En jämförelse mellan den analytiske och intuitive lantbrukaren visar på en differens om -15,30 % respektive -14,23 %. De intuitiva lantbrukarna presterar således något bättre än de analytiska. Skillnaden mellan den intuitiva och den analytiska är dock väldigt liten, endast 1,07 % till de intuitivas fördel. Vilket belyser hur stor roll erfarenhet spelar. Under enskilda år är den faktiskt bästa prestationen 3,81 % bättre än det fiktiva optimala utfallet. Vilket visar på den vinst som kan uppnås genom att säkra innan skörd. Ett positivt resultat jämfört med den optimala strategin är möjlig då den fiktiva optimala strategin är baserad på spotpriser efter skörd. Därför är det möjligt att prestera bättre än ”optimalt” om lantbrukaren prissäkrar grödorna innan de ska skördas. En studie av Pritchett *et al*. (2004) visar att sett till medelintäkten är det mer fördelaktigt att prissäkra tidigare under säsongen vilket resultatet +3,81 % också påvisar. Det sämsta utfallet var 48,81 % sämre än det fiktiva optimala utfallet. Spannet mellan +3,81 % och -48,81 % belyser de svårigheter som finns i att tyda

marknadssignaler samt att hantera den oförutsägbarhet som finns på marknaden men också hur svårt det faktiskt är att veta när den rätta tidpunkten för att prissäkra infinner sig.

I genomsnitt i studien säkras 47,46 % av den totala skörden vilket enligt Nilsson (2001) är inom spannet för en optimal andel i svenska förhållanden. Nilssons (2001) beräkningar resulterar i en optimal andel säkrad skörd i svenska förhållanden bör ligga mellan 20 och 50%.

På grund av den osäkerhet som råder vad gäller kvalitet och kvantitet föredrar 7 lantbrukare att teckna kontrakt först efter skörd. Trots att lagring och odling av grödan utan att veta det slutgiltiga priset innebär en finansiell risk.

Flera lantbrukare efterlyser mer information och utbildning för att på bästa sätt klara av framtidens utmaningar vad gäller prissäkring. Lantbrukarnas önskemål stämmer överens med en studie av Varangis *et al* (2003). Nämnad studie behandlar innovativa sätt att hantera risken som är förenad med att driva ett lantbruksföretag. Varangis *et al* (2003) identifierar 5 områden som måste uppmärksammas för att hantera vanliga hinder som kontraktsstorlek och kunskapsluckor för att kunna etablera ett hållbart riskhanteringsprogram, dessa är:

- Lagar och reglerande åtgärder – inblandningen av dessa ska vara liten till obefintlig och det ska även finnas väl fungerande privata institutioner för prissäkring av grödorna.
- Basisrisk – Det är viktigt att den inhemska marknaden till viss del följer den internationella eftersom även valutarisk spelar en avgörande roll då många kontrakt är i dollar eller pund.
- Teknisk assistans och övning – då området är nytt bör lantbrukarna få hjälp med att utveckla riskhanteringen på enskilda gårdar samt få löpande information om förändringar.
- Lokala aktörer – för att kompensera för de lantbrukare som har mindre kvantiteter är det bra om det finns en mellanhand som kan sammankoppla dessa mindre kvantiteter, i form av t.ex. kooperativa företag, finansiella institutioner eller privata ”traders”.
- Privata leverantörer av riskhanteringsprogram

I stort är lantbrukarnas inställning till prissäkring positiv och de ser det som ett hjälpmedel att reducera riskexponeringen i företaget. En del anser att själva tillvägagångssättet för att prissäkra är något krånglig. Även den information vad gäller marknadsinformation uppfattas ofta som svår och byråkratisk. Bland de lantbrukare som deltar i denna studie finns det en vilja att lära sig mer för att stå bättre rustad inför framtida utmaningar.

7 Slutsatser

I kapitel 7 beskrivs de slutsatser som denna studie resulterat i. I slutet av kapitlet återfinns förslag till framtida studier.

Studien syftar att analysera lantbrukarens inställning och attityd till prissäkring. Lantbrukarnas inställning gentemot prissäkring är positiv dock anses sättet att tänka kring prissäkring nytt och till viss del svårt. För att kunna utnyttja de prissäkringsverktyg som idag finns på marknaden på ett optimalt sätt efterlyser lantbrukare mer information och utbildning för att på bästa sätt klara av framtidens utmaningar vad gäller prisriskexponering.

De flesta lantbrukare ser en säkerhet i att prissäkra men då flertalet lantbrukare föredrar att säkra priset först efter skörd är de fortfarande exponerade för en hel del risk. Denna risk utgörs främst av lagringsrisken. Inlagring av en icke prissäkrad gröda innebär en extra lagringskostnad som lantbrukaren inte vet säkert kommer att täckas av det slutgiltiga priset. En lantbrukare som tillämpar ovan nämnda strategi är således relativt riskbenägen. Hur lantbrukaren ser på risk beror på dennes tidigare erfarenhet av såväl praktiskt lantbruk som erfarenhet av prissäkring och de resultat som då uppnåddes. Dock är praktisk erfarenhet inte en huvudsaklig faktor när det gäller att faktiskt ta beslutet att prissäkra däremot är erfarenhet av faktisk prissäkring och riskhantering desto viktigare.

Hur lantbrukare beskriver den process som föregår ett beslut att faktiskt prissäkra beror på om denne är av en analytisk eller intuitiv karaktär. Det är just mellan den mer analytiske och intuitiva lantbrukaren som tydligast skillnad kan ses vad gäller angripandet av ett problem och sättet att driva företaget. Lantbrukare beskriver ofta ett mer intuitivt sätt att bedriva verksamhet. Det kan dock konstateras i studien att ju mer omfattande företag desto mer analytisk förmåga krävs för att kunna fatta välgrundade beslut och för att kunna driva företaget framåt. Lantbrukare med ett mer utpräglat analytiskt tänkande har en utarbetad strategi för att nå de uppsatta målen. Målen är både av det kvalitativa och kvantitativa slaget även om kvantitativa mål inte är så vanligt förekommande som kvalitativa. Det analytiska tillvägagångssättet kännetecknas även av ett mer frekvent användande av kalkyler och en tydligare gång vad gäller beslutsprocessen. Att få bekräftat med hjälp av en kalkyl att den tänkta prissäkringen är en bra affär kan leda till att beslut i större utsträckning faktiskt fattas. Vilket leder till en högre andel av total skörd som prissäkras.

Den mer intuitiva lantbrukaren beskriver sin beslutsprocess med orden grubbleri och något som växer fram. Användandet av kalkyler är inte lika frekvent och beslutsprocessen inte lika tydlig. Kvantitativa mål är inte vanligt förekommande men det finns ofta övergripande kvalitativa mål. Orsaken till att kvantitativa mål inte är vanligt förekommande är att lantbrukarna anser det svårt att upprätta kvantitativa mål då förutsättningarna hela tiden förändrades vilket gör det svårt att upprätta realistiska mål. Därav föredrar ofta lantbrukare att hålla planer och mål i huvudet då det är lättare att ändra och uppdatera dem.

För att på bästa sätt kunna hantera riskexponeringen och utnyttja de verktyg som finns gäller det för lantbrukaren att ständigt försöka vara uppdaterad vad gäller förhållande i omvärlden och vilka marknadssignaler som sänds ut. Informationssökandet är därför något som sker dagligen och är en löpande process. Lantbrukare sorterar den marknadsinformation som inhämtas. De har hittat de källor som de anser passar dem bäst och som ger dem tillräckligt med information. Dessa utvalda källor anses sedan tillförlitliga och sökandet av information begränsas omedvetet till att enbart omfatta dessa källor.

Sökandet av marknadsinformation tillsammans med företagsfakta rörande produktionskostnad gör att vissa lantbrukare sätter upp ett internpris för varje gröda. Detta internpris används som ett riktmärke vid en eventuell prissäkring. Ett internpris kan vara en faktor som gör att ett prissäkringsbeslut faktiskt fattas då ett internpris är en indikering på att det aktuella priset är ett bra pris och att kalkylen går ihop.

Vad gäller den jämförelse som återfinns i kapitel 5.3 mellan den strategi vad gäller prissäkring som lantbrukarna i denna studie valt och det fiktiva optimala utfall som beräknats kan det konstateras att det finns ett stort spann mellan dessa. I genomsnitt presterar lantbrukarna 14,59 % sämre än det optimala utfallet. Vid en analys på årsbasis varierar resultaten mellan 3,81 % och -48,81 % . Detta bevisar den svårighet som finns i att tyda marknadssignaler, den oförutsägbarhet som råder på marknaden samt hur svårt det faktiskt är att veta när den rätta tidpunkten för att prissäkra är.

7.1 Framtida studier inom ämnet

Då detta ämne är brett och prissäkring är ett relativt nytt tankesätt finns det ett stort behov av vidare studier inom ämnet. Lantbrukarna står inför en omändring vad gäller synsättet på att prissätta sin skörd. Det går inte längre att förlita sig på marknadsreglerande åtgärder utan den fria marknaden får ett allt större spelrum. Vilket betyder att den enskilde lantbrukaren måste hitta ett sätt att hantera denna risk på bästa sätt. Samtidigt bjuder detta på nya utmaningar och lantbrukare kan i större utsträckning påverka det egna resultatet.

Det svenska utbudet av riskhanteringsverktyg utvidgas ständigt vilket gör att det också uppkommer ett behov av att utvärdera dessa verktyg och att se hur de faktiskt fungerar. Den senaste i raden av verktyg är Lantmännens optionsavtal.

Det finns även ett behov av att i större utsträckning undersöka lantbrukarnas beteende och preferenser för att kunna utveckla riskhanteringsverktyg som är anpassade till svenska förhållanden och svenska lantbrukare.

Referenser

Litteratur och publikationer

Allen, B., Doherty, N., Weigelt, K., Mansfield, E. 2005. *Managerial Economics – Theory, Applications and Cases, 6th Edition*, New York: Norton & Company Inc.

Barry, P., Ellinger, P., Hopkin, J., Baker, C. 2000. *Financial Management in Agriculture*, Danville, Illinois, USA: Interstate Publishers, Inc.

Elton, E., Gruber, M., Brown, S., Goetzmann, W. 2003. *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*, New York: J. Wiley & Sons, cop.

Eneroth, B. 1990. *Att handla på känn – Om intuition i professionell verksamhet*, Stockholm: Natur och Kultur.

Fleisher, B. 1990. *Agricultural Risk Management*, Boulder, Colorado, USA: Lynne Rienner Publishers, Inc.

Fontana, A. & Frey, J. 1994. Case Studies (361-376) i Denzin, N. & Lincoln, Y. (eds). *Handbook of Qualitative Research*. London: Sage Publication Ltd.

Hansson, H. 2007. *Driving and Restraining for Economic and Technical Efficiency in Dairy Farms – What are the effects of technology and Management?*. Uppsala: Faculty of Natural Resources and Agricultural Sciences, SLU Service/Repro.

Jacobsen, D. & Thorsvik, J. 2002. *Hur moderna organisationer fungerar*, Lund: Studentlitteratur

Jensen, H. & Halter, A. 1961. Making of Decisions (105-127) i Johnson, G. *et al.* (eds). *A Study of Managerial Processes of Midwestern Farmers*. Iowa: Iowa State University Press.

Johnson, L. 1960. *The Theory of Hedging and Speculation in Commodity Futures*. The Review of Economic Studies, Vol. 27, No. 3, pp. 139-151.

Johnson, G., Halter, A., Jensen, H., Thomas, W. 1961. *A Study of Managerial Processes of Midwestern Farmers*, Iowa: Iowa State University Press.

Jordaan, H. & Grové, B. 2008. *Factors affecting the use of forward pricing methods in price risk management with special reference to the influence of risk aversion*. Agrekon. Vol. 47, No. 1 (March 2008).

Kvale, S. 1997. *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.

Lumby, S. & Jones, C. 2003. *Corporate Finance – theory and practice 7th edition*, London: Cengage Learning EMEA.

- Mawby, R. & Haver, C. 1961. Types and Sources of Information Used by Farmers (24-40) i Johnson, G. *et al.* (eds). *A Study of Managerial Processes of Midwestern Farmers*. Iowa: Iowa State University Press.
- McNew, K. & Musser, W. 2002. *Farmer Forward Pricing Behavior: Evidence from Marketing Clubs*. Agricultural and Resource Economics Review, Vol. 31, No. 2, (October 2002): pp. 200-210
- Mills, S. 2003. Why Hedge? (47-52) i Scott, N. (eds). *Agribusiness and Commodity Risk – Strategies and Management*. London: Risk Books
- Mishra, A. & El-Osta, H. 2002. *Managing Risk in Agriculture Through Hedging and Crop Insurance: What Does the National Survey Reveal?*. Agricultural Finance Review, Vol. 62, No. 2, pp. 135-148.
- Myers, R. & Thompson, S. 1989. *Generalized Optimal Hedge Ratio Estimation*. American Journal of Agricultural Economics. Vol. 71, No. 4, pp. 858-868.
- Nilsson, T. 2001. *Optimal Hedging Strategies for Swedish Grain Agents*, Uppsala: Department of Economics, Swedish University of Agricultural Sciences. Report 142
- Näslund, C. 2008. *Tillämpning av prissäkring i spannmålsodlingen*, Uppsala: Institutionen för ekonomi, Sveriges Lantbruksuniversitet.
- Partenheimer, E & Bell, R. 1961. Managerial Behavior of Farmers in Formulating Expectations of Future Events (85-104) i Johnson, G. *et al.* (eds). *A Study of Managerial Processes of Midwestern Farmers*. Iowa: Iowa State University Press.
- Pennings, J. 2002. *Pulling the trigger or not: Factors affecting behavior of initiating a position in derivatives markets*, Journal of Economic Psychology, Vol. 23, pp. 263-278.
- Pennings, J. 2003. What Drives Actual Hedging Behaviour? Developing Risk Management Instruments (63-73) i Scott, N. (eds). *Agribusiness and Commodity Risk – Strategies and Management*. London: Risk Books
- Pennings, J., Candel, M., Egelkraut, T. 2003. *A Behavioral Decision-Making Modeling Approach Toward Hedging Services*, The Journal of Behavioral Finance, Vol. 4, No. 2, pp. 71-84.
- Pennings, J., Isengildina-Massa, O., Irwin, S., Garcia, P., Good, D. 2008. *Producers' Complex Risk Management Choices*. Agribusiness, Vol. 24, No. 1, pp. 31-54.
- Pindyck, R., Rubinfeld, D. 2005. *Microeconomics 6th Edition*, Upper Saddle River New Jersey, USA: Pearson Education Inc.
- Pritchett, J., Patrick, G., Collins, K., Rios, A. 2004. *Risk Management Strategy Evaluation for Corn and Soybean Producers*. Agricultural Finance Review, Vol. 64, No. 1, pp. 45-60.

Sarris, A. & Freebairn, J. 1983. *Endogenous Policies and International Wheat Prices*. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 65, No. 2, pp. 214-224.

Stake, R. 1994. Case Studies (236-247) i Denzin, N. & Lincoln, Y. (eds). *Handbook of Qualitative Research*. London: Sage Publications Ltd.

SJV - Statens Jordbruksverk 2008. *Terminshandel med jordbruksprodukter*, Rapport 2008:1

SJV - Statens Jordbruksverk 2008 *Skördeprognos för spannmål och oljeväxter 2008*, Serie: JO 29 SM 0801

Turvey, C. & Baker, T. 1990. *A Farm-Level Financial Analysis of Farmers' Use of Futures and Options Under Alternative Farm Programs*. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 72, No. 4, pp. 946-957.

Varangis, P., Hess, U., Bryla, E. 2003. Innovative Approaches for Managing Agricultural Risks (83-102) i Scott, N. (eds). *Agribusiness and Commodity Risk – Strategies and Management*. London: Risk Books

Yin, R. 2007, *Fallstudier: Design och genomförande*, Malmö: Liber AB

Öhlmér, B., Olson, K., Brehmer, B. 1998. *Understanding farmers' decision making processes and improving managerial assistance*. Department of Economics, Swedish University of Agricultural Sciences, Uppsala, Sweden.

Öhlmér, B., Göransson, B., Lunneryd, D. 2000. *Business Management – with Applications to Farms and Other Businesses*, Småskriftsserien 114, Uppsala: SLU, Institutionen för ekonomi.

Öhlmér, B. & Lönnstedt, L. 2004. *Design of Economic Information. A Pilot Study of Accounting Information in Decision-making Processes*. Acta Agriculture Scandinavia, Section C, 1:4,222 – 231.

Tidningsartiklar

ATL – Lantbrukets Affärstidning, 2009. *Få lantbrukare tog chansen att prissäkra årets skörd*. Nr. 70. Utgivningsdatum 2009-10-02

Internet

ATL – Lantbrukets Affärstidning (www.atl.nu)

1. Prissäkring lika viktigt som sådd och skörd (Publicerad 2008-06-18)
<http://www.atl.nu/Article.jsp?article=47464&a=Priss%C3%A4kring%20lika%20viktigt%20som%20s%C3%A5dd%20och%20sk%C3%B6rd> 2009-06-16
2. Smart vänta sälja spannmål (Publicerad 2009-10-22)
<http://www.atl.nu/Article.jsp?article=56205&a=Smartv%C3%A4ntas%C3%A4ljaspannm%C3%A5l> 2009-10-23

Euronext NYSE (www.euronext.com)
<http://www.euronext.com/landing/liffeLanding-12601-EN.html>
2009-12-03

Europeiska Kommissionen – Jordbruk och landsbygdsutveckling (www.ec.europa.eu)
http://ec.europa.eu/agriculture/publi/capexplained/cap_sv.pdf 2010-01-08

USDA – NASS (United States Department of Agriculture – National Agricultural Statistics Service) (www.nass.usda.gov)
http://www.nass.usda.gov/QuickStats/PullData_US.jsp 2010-01-08

Statistiska Centralbyrån, SCB (www.scb.se)
1. http://www.scb.se/Pages/TableAndChart_37583.aspx 2009-09-08

Lantmännen (www.lantmannen.com)
<http://direkt.lantmannen.com/> 2009-09-07

Personliga meddelande

Walle, Axel.
Lantmännen Lantbruk, division spannmål
1. E-mail 2009-10-26
2. E-mail 2009-10-13

Bilaga 1

Intervjuguide

Prissäkring

- 1a) Vilka faktiska prissäkringar har du gjort (se tidigare skickat formulär)
- 1b) Varför har du tagit just dessa beslut?
- 1c) När under året brukar du prissäkra?
- 1d) Hur stor del av skörden brukar du i regel prissäkra?
varför just den mängden?
- 1e) Vad är den viktigaste faktorn vid ett prissäkringsbeslut?
- 1f) Har du någon gång prissäkrat på derivatmarknaden, dvs. handlat med kontrakt på en spannmålsbörs?
om ja, vad tyckte du?
om nej, varför inte?
finns det tillräckligt med information om detta sätt att prissäkra?

Attityd till risk

- 2a) Föredrar du en säker inkomst med lägre vinst framför en osäker inkomst med större möjlighet till högre inkomster?
Gradera på en skala från 1-10 där 1 är enbart säker inkomst och 10 är enbart osäker inkomst
- 2b) Hur ser du på prissäkring? Vilken funktion fyller det? Säkert eller osäkert?
- 2c) Vilket är bästa sättet att undvika risk?

Företagsledning/Management

- 3a) Hur många arbetar på gården? Enbart familjemedlemmar eller anställda?
- 3b) Hur ser planeringsprocessen ut inom ert företag?
Har ni regelbundna möten?
Hur förmedlas planerna?
- 3c) Skrivs några planer ner på papper? Om ja, varför? Om nej, varför inte?
- 3d) Vad är svårigheten med att upptäcka problem inom ett företag?
Var i regel brukar detta problem först uppdagas?/var är det lättast att hitta det?
- 3e) Ansluten till något rådgivningsprogram?
- 3f) Har ni en uttalad strategi vad gäller riskhantering inom ert företag?
I hur stor grad är eventuella anställda medvetna om denna?
Hur förmedlas denna plan?
- 3g) Vad gäller formulering av mål, hur ofta sätts nya mål upp?
Tidshorisonten på dessa mål?
Skrivs målen ned på papper?
Vilken typ av mål? Kvantitativa?
- 3h) Vad refererar ni till och var hämtas informationen när ni sätter upp mål?

Individrelaterade faktorer

- 4a) Hur mycket tid ägnar du åt att inhämta information om marknadsläget?
- 4b) Vilka källor använder du dig främst av för att inhämta information?
- 4c) Hur fattas större beslut inom företaget? Fattas de själv eller tillsammans med andra?
Isåfall vilka?
- 4d) Om du snabbt ska beskriva din beslutsprocess. Hur går du tillväga för att fatta ”rätt” beslut?

Bearbetas beslutet i huvudet eller skrivs det ned på papper

Ekonomiska faktorer

- 5a) Vad omsätter företaget under dess år?
- 5b) Uppskattningsvis, hur stor andel är skulder i ert företag?
- 5c) Hur ser du på prissäkring och skuldsättning?
- 5d) I hur stor grad är du medveten om din exakta produktionskostnad?
- 5e) Har du ett internpris som ett uttalat minimipris som fungerar som lägsta pris för grödan?
- 5f) Är du nöjd med utfallet av dina prissäkringsbeslut under dessa år?

Vad skulle du vilja förändra?

Bilaga 2



Följebrev/Enkät

Uppsala den 11/11-2009

Hej!

Inför vår intervju den **12/11 kl 14.00** skulle jag vilja att du fyllt i nedanstående formulär. Detta för att vår intervju ska gå så snabbt och smidigt som möjligt. Inför vår intervju får du gärna ha funderat kring den strategi du valt vad gäller prissäkring och varför du tagit de beslut som du gjort under åren 2006, 2007 och 2008. Fundera även över din inställning till prissäkring och vilka för- och nackdelar du tycker dig se. Om det uppstår några frågor angående formuläret ring mig eller så reder vi ut dem under intervjun.

Vänliga Hälsningar

Jenny Wilhelmsson

Persondata

1a) ☐ Man ☐ Kvinna

1b) Ålder: _____ år

1c) Jag har följande utbildning:

Grundskola/Folkskola ☐ Ja ☐ Nej

Yrkesskola ☐ Ja ☐ Nej

Gymnasium ☐ Ja ☐ Nej

Lantmästare/Agronom ☐ Ja ☐ Nej

Annan Högskola/

Universitetsexamen ☐ Ja ☐ Nej

1d) Hur många år har du varit verksam som lantbrukare? _____ År

1e) Har du förvärvsarbetat eller förvärvsarbetar du utanför lantbruket?

☐ Nej, det har jag aldrig gjort ☐ Nej, inte längre

☐ Ja, halvtid/deltid ☐ Ja, heltid

Företaget och dess produktion

2a) Hur stor areal odlade du 2006? _____ ha

Hur stor areal odlade du 2007? _____ ha

Hur stor areal odlade du 2008? _____ ha

2b) Grödfördelning

2006: Spannmål _____ ha Oljeväxter _____ ha

2007: Spannmål _____ ha Oljeväxter _____ ha

2008: Spannmål _____ ha Oljeväxter _____ ha

2c) Har du torkanläggning på din gård?

☐ Ja ☐ Nej

2d) Skördenivåer:

2006

	ton/ha	Total skörd
Höstvete (kvarn)		
Fodervete		
Råg		
Malkorn		
Foderkorn		
Havre		
Rågvete		
Oljevaxter		

2007

	ton/ha	Total skörd
Höstvete (kvarn)		
Fodervete		
Råg		
Malkorn		
Foderkorn		
Havre		
Rågvete		
Oljevaxter		

2008

	ton/ha	Total skörd
Höstvete (kvarn)		
Fodervete		
Råg		
Malkorn		
Foderkorn		
Havre		
Rågvete		
Oljevaxter		

2e) Bedriver du andra näringsgrenar än spannmåls/oljeväxtodling på gården?

☐ Ja ☐ Nej

Om ja, vilken typ?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Mjölkproduktion | <input type="checkbox"/> Nötköttproduktion |
| <input type="checkbox"/> Slaktsvin | <input type="checkbox"/> Smågrisar |
| <input type="checkbox"/> Fjäderfä | <input type="checkbox"/> Hästuppfödning |
| <input type="checkbox"/> Entreprenad | <input type="checkbox"/> Skogsbruk |
| <input type="checkbox"/> Annan växtodling | <input type="checkbox"/> Annat _____ |

2f) Vart levererar du din spannmål:

- ☐ Lantmännen ☐ Svenska Foder
- ☐ Lagerhusförening, Vilken? _____
- ☐ Annan aktör, Vilken? _____

Prissäkring

3a) Jag har utfört följande prissäkringar (Se nästa sida):

2006

Fyll i tabellen enligt exemplet

Typ av gröda	Typ av kvalitet	Prissäkrat?	Typ av kontrakt	Kvantitet	Faktiskt pris	Övrig leverans (pool el. dagspris)
Vete	Kvarn	<input checked="" type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej	Termins- kontrakt Lantmännen	120 ton	1,40 kr/kg	300 ton pool1: 0,95kr/kg
		<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej				
		<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej				
		<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej				
		<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej				
		<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nej				
